

**Laporan Akhir  
Hibah Riset Muhammadiyah Skema COVID-19**

**KEUNGGULAN MODEL *MICRO EQUITY* BAGI KETAHANAN  
BISNIS PELAKU UMKM MENGHADAPI KRISIS AKIBAT  
*PANDEMIC CORONA-19*.  
(Studi kasus di Yogyakarta)**



Ketua : Dr. H. Bambang Dwi Hartono, MSi  
Anggota : Ahmad Diponegoro, Ph.D  
Anggota : Indra Yuliawan, SE, MBA, QCRO

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PROF.DR.HAMKA  
UHAMKA**

**HALAMAN PENGESAHAN**

## LAPORAN AKHIR HIBAH RISETSKEMA COVID-19

Judul Penelitian : Keunggulan Model *Micro Equity* Bagi Ketahanan Bisnis Pelaku Umkm Menghadapi Krisis Akibat *Pandemic Corona-19*.

(Studi Kasus Di Yogyakarta)

Nama lengkap : Dr. H. Bambang Dwi Hartono, MSi

NIDN : 0320056202

Jabatan Fungsional : Lektor

Program Studi : Manajemen

Nomor HP : 081293781707

Alamat email : bambang\_dh@uhamka.ac.id

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Pro. Dr.HAMKA

Anggota 1

Nama Lengkap : Ahmad Diponegoro, Phd

NIDN : 0323017002

Jabatan Fungsional : Lektor

Program Studi : Manajemen

Anggota 2

Nama Lengkap : Indra Yulian SE, MBA, QCRO

NIDN : -

Jabatan Fungsional : -

Program Studi : Manajemen

Jumlah Dana Penelitian: 10.000.000

Jurnal Tujuan : Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan

Akreditasi Jurnal : Sinta 2

Jakarta 29 Januari 2021

Ketua,

  
Menyetujui, Ka.Lemlitbang UHAMKA  
**Prof. Dr. Hj. Suswandari, M.Pd.**  
NIDN : 0020116601



Dr.H. Bambang Dwi Hartono, MSi  
NIDN : 0320056202

## **ABSTRAK**

Wabah *Covid-19* yang saat ini masih terjadi di dunia memberikan dampak negatif bagi seluruh lini sektor kehidupan masyarakat di Indonesia baik ekonomi, sosial, keamanan dan budaya. Dari sektor ekonomi yang menjadi perhatian semua pihak baik pemerintah dan swasta adalah sangat terpukulnya dunia usaha mulai dari skala besar sampai dengan mikro. Pelaku UMKM yang memberikan kontribusi besar terhadap PDB Nasional menjadi fokus pemerintah untuk dapat dipertahankan kelangsungan hidupnya melalui berbagai cara, salah satunya adalah kebijakan restrukturisasi kredit pembiayaan usaha.

Namun hal tersebut belum cukup sehingga dibutuhkan inovasi yang dapat membuat UMKM bertahan bukan saja pada saat krisis namun juga ketika *pandemic Covid-19* ini sudah selesai. Penelitian ini bertujuan untuk menemukan inovasi tersebut dengan menguji model *micro equity* sebagai jawaban dari model konvensional yang selama ini digunakan oleh dunia usaha di tingkat mikro yaitu pembiayaan usaha mikro (*micro loan*). Model *micro equity* ini merupakan inovasi model pembiayaan usaha dengan penyertaan modal bagi pelaku UMKM. Sangat berbeda dengan *micro loan* konvensional yang mengharuskan pengembalian pokok dan bunga hutang, adanya agunan serta jadwal pengembalian yang ketat. *Micro equity* konsepnya menggunakan sistem bagi hasil, tanpa agunan dan jadwal pengembalian yang fleksibel.

Metode penelitian dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif melalui metode pengolahan data hasil wawancara terhadap responden yang berasal dari pelaku UMKM yang menggunakan model *micro equity* yaitu peserta project *Trust Network Finance (TNF)* yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta. Karena *pandemic Covid-19* masih berlangsung maka wawancara dilakukan secara *online*.

Hasil penelitian menemukan bahwa model *micro equity* banyak memberikan manfaat bagi pelaku UMKM terutama dalam aspek pemasaran dan keuangan yaitu dalam hal kemudahan pengajuan modal, jadwal pengembalian yang fleksibel serta adanya pelatihan dan pendampingan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa dalam kondisi untuk bertahan terhadap krisis *pandemic Covid-19* maupun paska krisis, pelaku UMKM memiliki alternatif pembiayaan modal selain model *micro loan* yang konvensional.

## 1. PENDAHULUAN & TINJAUAN PUSTAKA

### Pandemic Covid-19 dan dampaknya bagi pelaku UMKM.

Perekonomian Indonesia sejak awal tahun 2020 kembali terkena krisis dimana kali ini dampaknya bukan hanya kepada dunia usaha di tingkat nasional namun hampir seluruh negara di dunia. Yang membedakan dengan krisis ekonomi di tahun 1998 dan 2008 adalah penyebabnya kali ini adalah virus *Covid – 19* yang awal mulanya diderita oleh penduduk kota Wuhan di China dan menyebar secara cepat dan masif ke negara lainnya. Perbedaan lainnya adalah akibat yang ditimbulkan, bukan hanya pelaku usaha kelas besar dan korporasi namun juga pelaku UMKM dimana pada krisis 1998 dan 2008 para pelaku UMKM masih bisa bertahan karena mereka tidak banyak yang terlibat dalam pembiayaan dari bank. Namun dengan berkembangnya pembiayaan usaha mikro serta regulasi pemerintah Indonesia yang mendukung akses keuangan bagi pelaku UMKM maka sebagian besar mereka sudah tergantung kepada pembiayaan dari sektor perbankan. Sehingga krisis ekonomi akibat *pandemic Covid-19* terjadi secara sistemik maka pelaku UMKM juga terdampak secara meluas.

Berbagai upaya sudah dilakukan oleh pemerintah untuk membantu pelaku UMKM, salah satunya adalah peraturan relaksasi pembiayaan dan pengembalian pinjaman. Namun demikian akibat dampak yang sangat luas sehingga mengganggu sisi permintaan (*demand*) usaha maka inisiatif tersebut belum bisa menjadi solusi yang komprehensif.

Penelitian terkini di Pakistan (Meki, 2020) dilakukan untuk mengetahui apa yang perlu dilakukan oleh lembaga pemerintahan dan industri *micro finance* terhadap pelaku UMKM di masa depan sebagai pembelajaran akibat krisis *pandemic Covid-19*. Dua hal yang direkomendasikan dari penelitian itu menyebutkan bahwa pertama, diperlukan inovasi model bisnis *micro finance* secara global dan kedua, mempertahankan aset yang sudah dibangun oleh industri *micro finance* yaitu ‘Kepercayaan’ (*Trust*). Rekomendasi penelitian tersebut sangat bermanfaat bagi Indonesia dengan latar belakang penduduk yang berprofesi sebagai pelaku UMKM yang sangat besar dan memberikan kontribusi besar bagi perekonomian.

Namun demikian sampai saat ini belum banyak penelitian yang mencoba menggali potensi inovasi bisnis model baru sebagai alternatif *micro finance* konvensional di Indonesia. Peneliti menemukan salah satu model baru untuk pembiayaan UMKM berdasarkan ‘Kepercayaan’ (*Trust*) yang dilakukan dalam project *Trust Network Finance (TNF)*. Inovasi

model baru tersebut memberikan alternatif pembiayaan usaha kepada UMKM yang tidak bergantung kepada pinjaman (*micro loan*) namun melalui penyertaan modal (*micro equity*).

### Kendala Pertumbuhan Bisnis UMKM

Ada berbagai pilihan bagi pelaku UMKM untuk membiayai usahanya mulai dari modal sendiri, menjual aset sampai dengan pinjaman pembiayaan usaha kepada lembaga pembiayaan dan bank. Pilihan pinjaman menjadi masif dilakukan oleh pelaku UMKM karena karakteristik produk yang ditawarkan adalah mudah dari sisi persyaratan maupun aksesibilitasnya. (Yuliawan, 2017). Apalagi dengan perkembangan teknologi terkini pelaku UMKM lebih mudah mendapatkan akses melalui platform *fintech*.

Namun dibalik kemudahan akses keuangan tersebut ada kesulitan bagi para pelaku usaha dalam memenuhi kewajiban mereka mengembalikan pinjaman. Fitur produk pinjaman yang mewajibkan pengembalian pokok plus bunga dengan jangka waktu yang singkat membuat pelaku UMKM sulit mengalokasikan uang kas dan waktu yang dimiliki untuk memenuhi kewajiban pengembalian pinjaman tersebut. Di sisi lain kapasitas pelaku UMKM mengelola keuangan usaha dan bisnis yang sangat minim menghambat kemampuan mereka meraih pendapatan usaha yang cukup untuk menutup biaya usaha dan menghasilkan keuntungan yang dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya. Beban pelaku UMKM semakin bertambah karena fitur produk pinjaman yang digunakan tidak mewajibkan penyedia pinjaman untuk membantu agar bisnis nya bisa tumbuh dan menghasilkan keuntungan (*profit*) untuk membantu mereka memenuhi kewajiban pengembalian pokok dan bunga pinjaman. Penyedia pinjaman hanya mendorong pelaku UMKM untuk memenuhi kewajibannya dalam keadaan bisnisnya untung maupun rugi.

### Islamic Finance dan UMKM

Pemerintah juga mendorong perkembangan keuangan Syariah dengan harapan memberikan akses keuangan lebih luas khususnya bagi sebagian besar umat muslim di Indonesia. Namun persentase keuangan syariah di Indonesia masih sangat kecil dibandingkan dengan keuangan konvensional. Dari segi produk syariah walaupun jenis akad bervariasi sesuai kebutuhan masyarakat ternyata mayoritas pembiayaan usaha hanya terpusat kepada satu akad saja, yaitu *Murabahah* dengan *globalmarket share 75%* (World Bank, 2016).

Keuangan syariah menyediakan bentuk kontrak (akad) yang bervariasi, salah satunya adalah *Musyarakah*, yang memungkinkan pembiayaan usaha UMKM mendapatkan modal usaha dari penyertaan modal (*equity financing*) yang memungkinkan kedua belah pihak menikmati bagi hasil dan rugi (*profit and loss sharing*) yang diharapkan menjadi alternatif pilihan bagi pelaku UMKM dalam membiayai usahanya selain menggunakan kontrak keuangan konvensional yang terlalu fokus kepada kontrak pinjaman (*debt financing*). Pada level global sudah mulai dilakukan studi empiris yang meneliti pembiayaan berbasis penyertaan modal (*equity-based financing*) dengan membahas manfaat dari kontrak bagi hasil bagi pelaku UMKM seperti yang dipublikasikan pada laporan *World Bank* dan *Islamic Development Bank*.<sup>1</sup>

Alternatif produk keuangan pembiayaan mikro konvensional *micro loan* untuk UMKM berbasis syariah ini yang berasal dari gagasan inovasi *micro equity* diharapkan dapat memberikan solusi bagi semua pihak baik dalam kondisi krisis *pendemic Covid-19* maupun kondisi normal.

#### Studi Empiris *Micro Equity*

Penelitian sebelumnya terkait *micro equity* di Jerman (Ansari, 2014) menyebutkan bahwa *micro equity* dapat menciptakan usaha jangka panjang, memiliki potensi meningkatkan ketrampilan mengelola usaha sebagai dampak keterlibatan investor yang memiliki keahlian dalam berbisnis, membawa jumlah modal yang besar, berbagi risiko dan motivasi sosial dari investor *micro equity* yang membuat wirausaha mikro dapat mengembangkan usahanya. Bahkan penelitian sebelumnya di Indonesia (Merkel, 2013) membuktikan bahwa model pembiayaan mikro berdasarkan asas kepercayaan (*trust*) dengan skema *profit sharing* dapat meningkatkan risiko yang sejalan dengan pertumbuhan usaha mikro namun dapat mempertahankan tingkat *non-performing loan* yang rendah. Beberapa penelitian inilah yang mendasari penelitian inovasi model *micro equity* dalam project *Trust Network Finance (TNF)* yang dilakukan oleh peneliti. (Yuliawan, 2016).

Berdasarkan studi empiris dalam project *TNF* itulah para peneliti internasional lainnya (Meki, 2018) melakukan penelitian lanjutan dan menyatakan bahwa model *micro equity* dapat menghasilkan pelaku UMKM yang memiliki jiwa dinamis (*dynamic enterprise*) untuk

---

<sup>1</sup><https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25738>

menciptakan kesejahteraan hidupnya dan penciptaan lapangan kerja. Bahkan dengan berkembangnya penelitian terkait model *micro equity* di berbagai negara maka *World Bank* (2019) membuat laporan khusus yang menyatakan bahwa model *micro equity* dapat menjadi alternatif pembiayaan usaha bagi pelaku UMKM dengan menggunakan kontrak (akad) *Musharakah* yang mengutamakan kemitraan dan bagi hasil antara pelaku usaha (*Mudharib*) dan pemilik modal atau investor (*Shahibul Maal*). Dan dalam penelitian terkini terhadap dampak Covid-19, pelaku UMKM disarankan untuk mengkaji ketergantungannya terhadap pihak lain dan mulai mencari cara untuk menghindari kejadian seperti saat ini terulang lagi. (Etemad, 2020).

## 2. METODE PENELITIAN

Desain penelitian yang diusulkan adalah deskriptif kualitatif yang memfokuskan pada deskripsi objek penelitian secara jelas untuk mendapat gambaran secara komprehensif penerapan model *micro equity* dan manfaatnya terhadap ketahanan bisnis saat krisis *pandemic Covid-19* bagi para pelaku UMKM peserta program *TNF* di Yogyakarta. Temuan penelitian tidak diperoleh melalui prosedur kuantifikasi, perhitungan statistik atau bentuk cara lain yang menggunakan ukuran angka. Penelitian ini menggunakan beberapa metode dengan menilai hasil penelitian dari target responden yaitu *investee* program *TNF*.

Peneliti menggunakan metode pengumpulan data dari sumber primer dan sekunder. Sumber data primer, peneliti terjun langsung ke lapangan (*field study*) mengumpulkan data yang diperlukan yang dilakukan dengan berbagai teknik. Desain *sampling* yang digunakan adalah *non-probability sampling*, berdasarkan konsep pemilihan acak dengan memilih 20 *investee* program *TNF* sebagai responden. Jenis *sampling* yang digunakan *purposive sampling*, karena responden memiliki karakteristik yang berbeda dimasing-masing kategori jenis usaha.

Sumber data sekunder, peneliti menggunakan metode kualitatif yaitu melalui pengumpulan data yang dilakukan dengan beberapa teknik seperti studi pustaka, studi dokumentasi, wawancara dan diskusi. Peneliti dalam proses pengembangan instrumen penelitian menggunakan metode komunikasi survei *personal interview* (*face to face*) dengan waktu 30 - 60 menit per *interview*. Model *interview* yang dipilih peneliti adalah *Individual Depth Interview (IDI)* dengan tujuan untuk mengeksplorasi lebih dalam opini, perilaku dan pengalaman *investee* selama mendapatkan fasilitas pembiayaan model *micro equity* dari program *TNF* dan manfaat yang

diperoleh ketika krisis terjadi seperti halnya *pandemic Covid-19*. Instrumen penelitian juga dibentuk melalui format *interview semistructured* yaitu dengan menyediakan pertanyaan tertutup (*structured*) dan pertanyaan terbuka (*unstructured*). Kedua jenis pertanyaan tersebut dirancang untuk mengetahui pemahaman responden secara umum tentang perbedaan antara manfaat pembiayaan model *micro equity* dan konvensional (*micro loan*) bagi perkembangan usaha dan menghadapi masa krisis khususnya *pandemic Covid-19*.

Informasi yang diperoleh dari data primer dan sekunder diolah melalui analisa kualitatif dengan mengelompokkan dampak yang dialami oleh pelaku UMKM akibat *pandemic Covid-19*. Selanjutnya analisa lebih mendalam dilakukan dengan mengidentifikasi bentuk adaptasi pelaku UMKM dalam menghadapi krisis *pandemic Covid-19* dalam aspek produk, pemasaran dan finansial. Dalam aspek finansial peneliti membuat perbandingan keunggulan dan kekurangan dari masing – masing model pembiayaan (*micro equity vs micro loan*). Dan tahap analisa akhir dilakukan dengan mengolah seluruh informasi yang diperoleh untuk difokuskan kepada elemen keunggulan dari masing – masing model pembiayaan usaha.

Penelitian ini dilakukan kepada 20 pelaku UMKM peserta program *TNF (investee)* yang berada di Yogyakarta dimana jenis usaha mereka bervariasi yaitu produksi, jasa dan perdagangan. Berdasarkan rumusan masalah dan penjelasan tentang inovasi model *micro equity* dalam project *TNF*, maka penelitian ini memiliki tujuan: “Menguji apakah model *micro equity* melalui program *TNF* yang diperoleh oleh pelaku UMKM di Yogyakarta dapat memberikan kontribusi terhadap ketahanan usaha mereka menghadapi krisis akibat *pandemic Covid-19*”.

### **3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **Hasil Penelitian**

Sesuai metode yang digunakan peneliti melakukan analisa kualitatif berdasarkan pengolahan data yang diperoleh dari data primer dan sekunder. Data sekunder diperoleh dari hasil survey yang dilakukan oleh Pemerintah Provinsi DI Yogyakarta terhadap para pelaku UMKM.

#### **3.1 Data Sekunder.**

Saat peneliti melakukan observasi awal di lapangan situasi yang terjadi di wilayah Yogyakarta saat itu masih belum kondusif bagi para pelaku UMKM untuk menjalankan usahanya secara normal. Secara umum proses bisnis dilakukan dalam kondisi new normal



dengan berbagai keterbatasan mulai dari larangan berkumpul termasuk di tempat usaha, jam aktifitas usaha dipersingkat, sampai dengan penutupan akses transportasi ke berbagai lokasi. Kondisi seperti ini sangat memukul dunia usaha terutama para pelaku UMKM yang pendapatan usahanya tergantung kepada penjualan harian.

Dalam konteks pertumbuhan usaha, keseimbangan antara penawaran dan permintaan (*supply vs demand*) harus terbentuk sehingga tercipta harga yang optimal agar pelaku usaha mendapatkan keuntungan yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha dalam hal pemasaran, proses produksi yang efisien, inovasi produk serta penciptaan lapangan kerja baru. Namun demikian kondisi real di lapangan menggambarkan ada gangguan keseimbangan tersebut akibat pandemic Covid-19. Peneliti melakukan kajian hasil observasi di lapangan dengan hasil survey yang dilakukan oleh pemerintah provinsi DI Yogyakarta terhadap 2.332 pelaku UMKM dengan berbagai jenis usaha produksi, perdagangan, jasa dan pertanian. Kajian difokuskan kepada faktor yang mempengaruhi gangguan dari sisi penawaran (produksi) dan permintaan (pemasaran), serta dari aspek finansial yang merupakan bagian penting dari jalannya sebuah usaha.

Aspek yang mempengaruhi gangguan faktor produksi salah satunya yaitu harga bahan baku. Kondisi yang dialami pelaku UMKM terhadap kenaikan harga bahan baku dapat dilihat dalam Tabel 3.1.

Tabel 3.1. Tingkat kenaikan harga bahan baku di Yogyakarta

Tingkat Kenaikan	Persentase
Sama dengan sebelum terjadi pandemic Covid-19	29 %
Naik 25% - 50%	49 %
Naik 50% - 100%	21 %
Naik > 100%	2%

Sumber: Pemprov. DI Yogyakarta (2020)

Berdasarkan data diatas ternyata hampir 50% pelaku UMKM di Yogyakarta mengalami kenaikan harga antara 25% - 50% selama pandemic Covid-19 berlangsung. Kondisi ini akan mengakibatkan pengusaha mengurangi kapasitas produksi untuk menghindari margin keuntungan usaha menjadi menipis.

Tindakan mengurangi kapasitas produksi oleh pelaku UMKM tentunya akan berdampak pada pendapatan usaha. Tingkatan kapasitas produksi di lapangan yang dilakukan oleh pelaku

UMKM digambarkan dalam Tabel 3.2 dibawah ini.

Tabel 3.2.

Tingkat Kapasitas Produksi	Persentase
Turun 31% - 60%	29 %
Turun > 60%	21 %
Berhenti dioperasikan sementara waktu	1 %
Lebih tinggi dari sebelum pandemic Covid-19	18 %
Stop beroperasi sementara waktu	26%
Sama dengan sebelum pandemic Covid-19	5 %

Sumber: Pemprov. DI Yogyakarta (2020)

Data diatas menunjukkan bahwa lebih dari 50% pelaku UMKM melakukan tindakan mengurangi kapasitas produksi mulai dari 30% sampai dengan stop beroperasi sementara waktu. Hal ini mengakibatkan pendapatan usaha menjadi berkurang. Namun demikian masih ada sejumlah pelaku UMKM yang bertahan untuk menghasilkan kapasitas produksinya sama dengan sebelum pandemic Covid-19 (5%) bahkan ada yang lebih tinggi (18%). Hal ini menunjukkan masih ada peluang yang didapatkan pelaku UMKM untuk bertahan dan tumbuh terutama yang berkaitan dengan jenis usaha yang tidak terdampak krisis pandemic Covid-19.

Di sisi lain permintaan produk dan jasa dari konsumen juga berkurang sejalan dengan berkurangnya pendapatan masyarakat secara umum. Sehingga dari perspektif pelaku UMKM selaku produsen tentunya akan mengurangi pemasaran produk karena penurunan permintaan tersebut. Kondisi pemasaran usaha di wilayah provinsi DI Yogyakarta akibat pandemic Covid-19 terlihat dalam Tabel 3.3 dibawah ini.

Tabel 3.3. Kondisi Pemasaran Usaha

Pemasaran	Persentase
Turun 31% - 60%	28 %
Turun > 60%	24 %
Tidak ada pemasaran	20 %
Stop beroperasi sementara waktu	6 %
Lebih tinggi dari sebelum pandemic	17 %
Sama dengan sebelum pandemic	4 %

Sumber: Pemprov. DI Yogyakarta (2020)

Data diatas menunjukkan bahwa lebih dari 75% pelaku UMKM di Yogyakarta merasakan gangguan dalam hal pemasaran usaha mereka mulai dari penurunan pemasaran 31% dampai dengan keputusan penutupan beroperasi sementara waktu.

Dalam menjalankan pemasaran usaha para pelaku UMKM juga memanfaatkan mitra penjualan untuk memperluas jangkauan pasar. Namun demikian krisis pandemic Covid-19 juga menimbulkan gangguan dari ekosistem usaha yang sudah terbentuk termasuk kemitraan penjualan. Kondisi permintaan yang terkait mitra penjualan digambarkan dalam Tabel 3.4 dibawah ini.

Tabel 3.4. Kondisi Mitra Penjualan

Tindakan	Persentase
Menunda pembelian produk	35 %
Mengurangi pembelian produk	27 %
Berhenti melakukan pembelian produk	20 %
Meningkatkan pembelian produk	18 %

Sumber: Pemprov. DI Yogyakarta (2020)

Data diatas menunjukkan bahwa krisis pandemic Covid-19 juga menghasilkan gangguan sisi permintaan yang berasal dari mitra penjualan yaitu dengan melakukan tindakan penundaan sampai dengan berhenti melakukan pembelian produk (82%).

Sementara dari aspek finansial, kebutuhan modal sangat diperlukan bagi pelaku UMKM untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya untuk tumbuh. Salah satu sumber modal yang paling cepat diperoleh adalah pinjaman dari lembaga keuangan. Namun krisis pandemic Covid - 19 ini menimbulkan gangguan arus kas (*cash flow*) usaha sehingga pelaku UMKM perlu melakukan tindakan terhadap pengembalian pinjaman usaha tersebut. Kondisi terhadap pengembalian pinjaman di lapangan terlihat dalam Tabel 3.5 dibawah ini.

Tabel 3.5. Kendala Pengembalian Pinjaman

Tindakan	Persentase
Mampu membayar angsuran sesuai jatuh tempo	41%
Menunda pembayaran angsuran	36 %
Tidak mampu melanjutkan pembayaran angsuran	15 %
Mampu membayar angsuran hanya bunga saja	8 %

Sumber: Pemprov. DI Yogyakarta

Data diatas menunjukkan bahwa lebih dari 50 % pelaku UMKM di Yogyakarta mengalami kendala pengembalian pinjaman akibat krisis pandemic Covid-19 mulai dari penundaan pembayaran sampai dengan membayar angsuran hanya bunga nya saja.

Sebagai seorang yang berprofesi sebagai pengusaha (*entrepreneur*) tentunya harus memiliki karakter yang kuat untuk bertahan dalam menghadapi segala sesuatu yang menimpa usahanya. Selain menampilkan data dampak terhadap aspek produksi dan aspek pemasaran, peneliti juga mengkaji hasil survey oleh Pemerintah Provinsi DI Yogyakarta terhadap langkah - langkahstrategis yang dilakukan pelaku UMKM untuk meminimalisir dampak pandemic Covid-19. Kajian tetap difokuskan kepada dua aspek tersebut yaitu produksi dan pemasaran yang merupakan kunci keberhasilan pertumbuhan usaha.

Tabel 3.6. Strategi Produksi

Langkah – langkah	Persentase
Membuat inovasi produk	78 %
Lainnya	22 %

Sumber: Pemprov. DI Yogyakarta

Data ini menggambarkan bahwa mayoritas pelaku UMKM (78 %) melakukan tindakan mengambil langkah – langkah strategis dengan membuat inovasi dalam memproduksi produk dan jasanya untuk dapat bertahan menghadapi krisis akibat pandemic Covid-19.

Sementara dari sisi pemasaran para pelaku UMKM di Yogyakarta juga melakukan langkah – langkah strategis seperti yang digambarkan dalam Tabel 3.7. dibawah ini.

Tabel 3.7. Strategi Pemasaran

Langkah – langkah	Persentase
Mencari alternatif pemasaran	55 %
Mengoptimalkan <i>digital marketing</i>	33 %
Lainnya	12 %

Sumber: Pemprov. DI Yogyakarta

Data ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMKM di Yogyakarta mengambil langkah strategis di bidang pemasaran dengan berbagai cara. Namun dalam hal *digital marketing* baru 33 % saja dan hal ini menggambarkan bahwa masih banyak pelaku UMKM yang menjalankan pemasarannya dengan cara yang masih konvensional.

### 3.2. Data Primer

Peneliti melakukan kajian lebih mendalam untuk dapat menjawab tujuan penelitian yaitu “Menguji apakah model *micro equity* melalui program *TNF* yang diperoleh oleh pelaku UMKM di Yogyakarta dapat memberikan kontribusi terhadap ketahanan usaha mereka menghadapi krisis akibat *pandemic Covid-19*”. Kajian mendalam dengan menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil pelaksanaan kuesioner terhadap responden yaitu 20 pelaku UMKM yang sudah menerima manfaat model *micro equity* di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta. Kuesioner dilakukan secara online karena masa pandemic Covid-19 di Indonesia belum berakhir terutama di wilayah Yogyakarta yang masuk kategori merah.

Profil Responden dalam penelitian ini, peneliti membagi kategori profil 20 pelaku UMKM sebagai responden berdasarkan jenis usaha masing-masing sebagai berikut : (a) Produksi, ada 14 responden yang jenis usahanya adalah produksi yang terdiri dari makanan ringan (tradisional dan modern), katering, minuman buah, busana muslim, kerajinan tangan. Mayoritas responden jenis usahanya adalah produksi (70%), (b) Perdagangan, ada 4 responden yang jenis usahanya adalah perdagangan yang terdiri dari makanan ringan, minuman herbal, pakan ternak dan sembako. Responden jenis usaha perdagangan sebesar 4 orang (20%). (c) Jasa, hanya ada 2 responden (10%) yang jenis usahanya jasa dan keduanya jasa menjahit.

Terkait konteks permasalahan yang dialami pelaku UMKM saat pandemic Covid-19, peneliti dalam melakukan studi lapangan juga mengidentifikasi konteks permasalahan yang dialami para pelaku UMKM di saat pandemic Covid-19 yang dibagi menjadi 3 (tiga) aspek: (1) Menurunnya permintaan (*demand side*) yang membawa konsekuensi menurunnya omset penjualan sampai dengan lebih dari 60 %; (2) Ketidakmampuan melihat peluang pasar sehingga minim inovasi; (3) Kendala pengembalian pinjaman untuk modal usaha yang dapat mengakibatkan sita agunan dan beban bunga hutang yang menumpuk.

Namun demikian berdasarkan penelitian, ada sebagian pelaku usaha yang mampu membaca peluang pasar dan melakukan inovasi baik dalam bentuk *packaging* maupun cara pemasaran menggunakan media sosial (*digital marketing*). Strategi seperti ini dilakukan oleh Ibu Aminatun pengusaha makanan kecil dan minuman ringan di Kabupaten Sleman yang berinovasi dengan cara mengubah kemasan dan lakukan jemput bola dengan mengantarkan pesanan langsung ke konsumen secara gratis. Hal ini beliau lakukan untuk mempertahankan omset penjualan yang menurun. Demikian pula yang dilakukan oleh Pak Waluyo, seorang penjual

madu yang selama pandemic Covid-19 aktif memasarkan produknya melalui media sosial.

#### 4. PEMBAHASAN

Sehubungan dengan masalah gangguan yang dialami UMKM pada saat pandemic Covid-19, Peneliti mengkategorikan gangguan menjadi dua jenis yaitu: (1) Gangguan yang langsung dirasakan oleh pelaku UMKM saat pandemic Covid-19; (2) Gangguan yang berdampak jangka panjang baik selama krisis terjadi maupun paska krisis pandemic Covid-19. Gangguan langsung dalam studi ini diartikan sebagai gangguan jangka pendek yang dialami pelaku UMKM dalam aspek pemasaran maupun aspek finansial. Sementara gangguan jangka panjang adalah gangguan yang berasal dari memburuknya kondisi sistem kesehatan dan perekonomian nasional maupun global yang berdampak kepada pelaku UMKM.

Pemetaan gangguan terhadap UMKM dalam studi ini ditujukan untuk memahami dan memprediksi perubahan pola ketahanan UMKM selama situasi pandemic Covid-19 ini berlangsung. Namun pemetaan gangguan ini bersifat prediktif dan bisa menjadi keterbatasan dari studi ini karena secara jangka panjang perubahan yang terjadi akan sangat dinamis. Data gangguan yang dialami oleh pelaku UMKM selama pandemic Covid-19 dalam studi ini terlihat dalam Tabel 4.1 dibawah ini.

Tabel 4.1. Gangguan Aspek Pemasaran dan Finansial

No	Jenis Usaha	Sumber Pembiayaan	Gangguan Jangka Pendek	Gangguan Jangka Panjang
1	Olahan Makanan dan Jasa katering (Bakso, Brownies, Es Kuwut, dll)	Micro Equity dan modal pribadi	Dari aspek pembiayaan relatif tidak mengalami gangguan. Gangguan yang terjadi adalah menurunnya omset dan pendapatan karena menurunnya permintaan ( <i>demand side</i> ) karena tidak ada event, rapat, pertemuan, hajatan, dll.	Tidak dapat menambah volume produk dan memperluas jaringan usaha
2	Fashion/konveksi & penjahit	Micro Equity dan modal pribadi	Banyak konsumen mengutang di toko.  Agunan tetap ditahan oleh Bank sebagai jaminan pelunasan hutang	Modal tidak berjalan usaha bisa bangkrut. Hal ini dikarenakan permintaan untuk pakaian di masa pandemi semakin menurun
3	Minuman herbal	Micro Equity dan pinjaman koperasi	Sumber pembiayaan dengan model micro equity relatif tidak mengalami kendala. Sumber pembiayaan dari	Permintaan menurun sehingga tidak mampu membayar hutang

			pinjaman koperasi menjadi tidak mampu membayar cicilan.	
4	Jasa perdagangan pakan ternak dan ternak ayam	Micro Equity	Secara keuangan relatif tidak mengalami gangguan. Karena tidak terbebani membayar cicilan pinjaman. Gangguan terjadi karena menurunnya permintaan dan juga keterbatasan bahan baku	Belum bisa memprediksi
5	Jasa desain grafis, percetakan dan souvenir	Micro Equity dan Pinjaman Bank (KUR)	Secara finansial mengalami kendala pembayaran cicilan hutang bank dan mendapatkan penangguhan cicilan selama 6 bulan. Permintaan konsumen untuk cetak-mencetak selama pandemi menurun drastis. Sehingga beralih menjual produk masker dan <i>face shield</i>	Belum bisa memprediksi
6	Perdagangan, toko klontong	Micro Equity dan Pinjaman Bank (KUR)	Kendala dalam membayar cicilan bank. Sehingga harus mendiversifikasi usaha selain toko klontong untuk menutupi pinjaman bank	Barang tidak laku terjual, modal tidak kembali dan cicilan utang bank tetap harus dibayar. Usaha bisa bangkrut
7	Perdagangan toko mebel	Micro Equity dan Pinjaman Bank (KUR)	Kendala dalam membayar cicilan pinjaman bank ditengah menurunnya permintaan pesanan mebel	

Sumber: Diolah sendiri dari hasil wawancara responden

Berdasarkan data diatas peneliti menemukan bahwa apapun gangguan yang dihadapi oleh pelaku UMKM yang mendapatkan modal usaha dari luar ternyata pembiayaan usaha melalui model *micro equity* tidak mengakibatkan kendala apapun. Sementara pembiayaan usaha yang berasal dari model konvensional (*micro loan*) justru mendatangkan banyak masalah yaitu ketika harus membayar cicilan pokok hutang dan bunganya.

Hal ini juga disampaikan oleh beberapa responden yang merasakan kemudahan yang diterima dengan mengambil pembiayaan usaha melalui model *micro equity* seperti yang disampaikan oleh Saudari Puput Cahyani produsen kopi bubuk dalam sebuah wawancara:

*“...dari sisi pengajuan modalnya sangat mudah, dibandingkan dengan BRI. Saya kemarin sempat ditawari kredit tanpa agunan di BRI, tapi saya nggak ambil....syaratnya ribet dan rasanya kurang greget. Fleksibilitas pengembalian micro equity ini juga cocok sekali buat usaha kecil. Hanya saja plafon nya saja yang*

*kurang besar...*” (Wawancara Puput Cahyani, 10 Desember 2020).

Demikian pula yang diungkapkan oleh Ibu Elisa pemilik usaha jasa jahit yang menyatakan perbedaan *micro equity* dengan yang konvensional adalah tidak adanya bunga pinjaman. Model konvensional harus tertib bayar cicilan per bulan saat jatuh tempo. Selain itu model *micro equity* hitungannya sudah jelas karena mengikuti prinsip Syariah.

Untuk masalah kapasitas UMKM dalam merespon dampak pandemic Covid-19, Studi ini juga mengkaji kapasitas pelaku UMKM dalam merespon dampak Covid-19 agar dapat mempertahankan usahanya. Kapasitas dalam merespon tersebut direalisasikan dalam bentuk adaptasi UMKM berdasarkan jenis usaha yang dikaitkan dengan Langkah Strategis yang dilakukan. Hal digambarkan dalam Tabel 4.2 di bawah ini.

Tabel 4.2. Bentuk adaptasi UMKM berdasarkan jenis usaha

<b>Bentuk Adaptasi Pelaku UMKM</b>			
<b>Jenis Usaha</b>	<b>Strategi Produk</b>	<b>Strategi Pemasaran</b>	<b>Strategi Finansial</b>
Olahan makanan dan minuman, kuliner	Membuat varian produk  Kemasan lebih kecil	Memasarkan dengan cara online menggunakan media sosial IG & FB  Mengubah kemasan menjadi lebih menarik dan praktis  <i>Delivery</i> produk secara langsung ke konsumen  <i>Word of Mouth Marketing</i>	Menggunakan modal sendiri & micro equity  Meminjam ke bank dan koperasi meskipun berisiko tinggi. Hal ini dilakukan karena kebutuhan modal yang relatif besar
Jasa warung makan	Penambahan menu makanan  Penyesuaian harga produk makanan	Mengubah jadwal buka warung menjadi lebih pagi karena banyak orang yang WFH	Menyimpan/menabung tidak berani berinvestasi
Jasa perdagangan pakan ternak	Tidak ada	Memasarkan secara online	Efisiensi
Jasa desain grafis & souvenir	Membuat face shield dan masker sablon karena melihat peluang pasar	Memasarkan secara online dan WoM	Efisiensi
Jasa penjahit, konveksi dan fashion	Sebagian membuat masker, bahkan ada yang beralih menjual makanan (es krim), tapi ada juga yang tetap bertahan dengan produk utamanya meskipun permintaan	Sebagian ada yang memasarkan secara online, membuat promosi berupa giveaway (beli dalam jumlah tertentu mendapat bonus bros), tapi sebagian secara konvensional melalui WoM	Disiplin membuat laporan keuangan.  Mempraktekkan materi pelatihan manajemen keuangan yang diajarkan oleh pengelola model micro equity.



	menurun		
Perdagangan, toko Klontong	Mencari alternatif usaha lain, seperti : budi daya ikan, jasa stroom aki	Memasang spanduk, melalui media sosial dan door to door	Mencari tambahan modal melalui pinjaman bank
Produksi mebel	Tetap menjual produk mebel yang sama untuk menghabiskan stok	Memasarkan melalui media sosial dan market place (toko pedia)	Mencari tambahan modal melalui pinjaman bank

Sumber: Diolah sendiri dari hasil wawancara responden

Data diatas menggambarkan bahwa setiap pelaku UMKM beradaptasi terhadap kondisi pandemic Covid-19 sesuai dengan jenis usahanya masing – masing dalam mengambil langkah strategis dalam aspek produk, pemasaran dan finansial. Temuan menarik yang diperoleh adalah adanya pelatihan manajemen keuangan yang diberikan oleh pengelola model *micro equity* yang tidak didapatkan dari penyedia pinjaman dari bank. Manfaat pelatihan ini dirasakan oleh Pak Moh. Isa yang awalnya pemilik usaha bordir pakaian saat ini memiliki usaha lain seperti yang beliau sampaikan dalam wawancara:

*“...pelatihan yang diberikan Pak Indra (Project Leader TNF) sangat bermanfaat karena ini membuat kita jadi tambah pengetahuan. Awalnya usaha saya hanya bordir di tahun 2016. Nah pelatihan pencatatan keuangan ini bermanfaat sekali karena kita jadi tau, dan akhirnya juga timbul usaha baru toko kelontong ini. Tindak lanjutnya juga ada pelatihan manajemen keuangan, itu membuat pikiran saya berkembang, akhirnya saya punya usaha kelontong, fotokopi, stroom aki, budidaya ikan nila...semuanya itu hasil dari pelatihan manajemen keuangan yang diadakan Pak Indra.”* (Wawancara Moh. Isa, 16 Desember 2020).

Untuk melihat keunggulan *Micro Equity* terhadap model konvensional saat pandemic Covid-19 dalam studi ini dilakukan dengan mengkaji permasalahan pelaku UMKM dalam aspek finansial terutama pembiayaan usaha. Bagi sebagian besar responden dalam menghadapi situasi saat pandemic maupun tidak, model *micro equity* relatif lebih memberikan manfaat dan minim risiko dibandingkan dengan model pembiayaan yang bersumber dari pinjaman lembaga keuangan konvensional seperti perbankan seperti yang digambarkan Tabel 4.3.

**Tabel 4.3. Perbandingan Model Pembiayaan**

Model Pembiayaan	Keunggulan	Kekurangan
	Tidak perlu memikirkan cicilan kredit baik pokok maupun bunga	Jumlah modal yang diinvestasikan relatif kecil

<b>Model <i>micro equity</i></b>		terkadang tidak sesuai dengan kebutuhan modal usaha
	Tidak perlu menggunakan agunan/jaminan	
	Prinsip bagi hasilnya relatif adil baik bagi investor maupun investee	
	Pada saat pandemi tidak perlu memikirkan cicilan kredit karena prinsipnya berbagi risiko.	
	Hubungan bisnis lebih didasarkan pada integritas dan prinsip saling percaya	
	Relasi antara investor dengan investee relatif setara (tidak eksplotatif) dengan prinsip kemitraan	
	Ada proses pendampingan	
	Relatif sesuai dengan prinsip syar'i dalam agama Islam karena tidak ada riba	
<b>Model Konvensional</b>	Jumlah dana yang dibutuhkan relatif besar.	Pada saat dana cair bulan berikutnya sudah harus mengangsur cicilan, meskipun usaha baru merintis dan belum ada keuntungan
	Relasi antara lembaga keuangan dengan nasabah lebih didasarkan pada kapasitas dan kolateral (relasi yang dibangun relatif tidak setara).	Pada saat situasi pandemi COVID 19, nasabah tetap dibebani dengan kredit/cicilan meskipun ada keringanan berupa penundaan pembayaran cicilan. Namun secara prinsip hutang tersebut tetap harus dilunasi meskipun kondisi usaha sedang tidak menguntungkan bagi nasabah.
		Relatif tidak ada pendampingan

Keunggulan dari model *micro equity* disampaikan oleh salah seorang responden, Reski Indraswari produsen olahan makanan dalam sebuah wawancara :

“..yang membedakan *micro equity* dengan model pinjaman lain, ketika ada peminjaman dari TNF cair di bulan ini saya nggak perlu langsung memikirkan cicilan atau pengembalian di bulan berikutnya.. itu yang sangat meringankan” Hal yang lain juga soal bagi hasilnya.. “Kalau di TNF ini bagi hasilnya sangat ringan dan disesuaikan dengan kemampuan kita, tidak seperti pinjaman di Bank lain..” (Wawancara Reski Indraswari, 26 November 2020).

Demikian pula yang diungkapkan oleh Sri Mardani pengusaha Es Kuwut yang

menyatakan bahwa pembiayaan melalui micro equity relatif lebih fleksibel, nyaman dan menguntungkan dibandingkan pinjaman bank.

Selain dinilai lebih fleksibel, tidak berisiko dan relatif menguntungkan bagi pelaku usaha kecil, bagi sebagian responden menyakini bahwa model TNF ini sesuai dengan kaidah agama Islam karena tidak mengandung unsur riba.

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan studi, peneliti memformulasikan keunggulan model *micro equity* terhadap model konvensional yang memberikan kontribusi terhadap ketahanan bisnis pelaku UMKM baik sebelum maupun selama pandemic Covid-19 berlangsung. Formulasi ini digambarkan dalam Tabel 5.1 dibawah ini.

Tabel 5.1. Keunggulan Model Micro Equity Bagi Ketahanan Bisnis UMKM

Elemen Keunggulan		<i>Micro Equity</i>	<i>Micro Loan</i>
Fitur Produk	Agunan	Tidak Perlu	Perlu
	Bunga	Tidak Ada	Ada
	Plafon	Kecil	Besar
	Syarat dokumen	Mudah	Kompleks
	Jadwal pengembalian	Fleksibel	Ketat (bulanan, mingguan, harian)
	Hasil pengembalian	Bagi Hasil, dengan nisbah yang sudah disepakati	Bunga Hutang, ada kemungkinan berubah sesuai pasar
	Biaya Pengajuan	Tidak ada	Ada
Manfaat bagi UMKM untuk tumbuh (sebelum pandemic) dan bertahan (saat pandemic Covid-19 berlangsung)	Penggunaan modal untuk perputaran usaha	Tinggi, karena seluruh dana modal dipakai untuk keperluan usaha	Rendah, karena sebagian harus disisihkan untuk pengembalian pokok dan bunga.
	Peluang pengembangan usaha	Tinggi, karena pengembalian modal dilakukan setelah ada BEP ( <i>break even poin</i> )	Rendah, karena usaha sukses atau gagal tetap wajib bayar pengembalian pokok dan bunga.
	Bagi Hasil	Ada, setelah BEP dan dapat keuntungan	Tidak Ada
	Kendala pengembalian	Rendah, karena fleksibel setelah BEP	Tinggi, ada risiko sita agunan jika gagal bayar (sebelum pandemic). Sedang, ada program restrukturisasi hutang.
	Pelatihan dan Pendampingan	Ada, diberikan kepada semua peserta	Ada, tapi jarang
	Peluang inovasi usaha	Tinggi, karena diajarkan saat pelatihan	Rendah, karena jarang diberikan pelatihan

Sumber: Diolah sendiri

Berdasarkan formulasi ini peneliti mendapatkan relevansi implikasi kajian dalam studi ini yaitu fitur produk dan manfaat bagi UMKM yang diberikan dari masing – masing model (*micro equity* dan *micro loan*) memiliki keunggulan dan kelemahan sendiri sesuai dengan karakternya.

Dengan demikian peneliti membuat kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah penelitian ini, yaitu:

1. Model *micro equity* adalah sebuah inovasi pembiayaan usaha bagi UMKM yang memiliki keunggulan dibandingkan model konvensional yang bermanfaat bagi pelaku UMKM dalam menumbuhkan usaha pada saat sebelum atau paska pandemi dan untuk mempertahankan usaha saat pandemic Covid-19 berlangsung.
2. Model *micro equity* dapat menjadi alternatif selain pembiayaan konvensional *micro loan* bagi pelaku UMKM karena memberikan pilihan model pembiayaan usaha sesuai dengan kemampuan masing – masing.

Dalam studi ini peneliti juga mendapatkan temuan penting terkait pembahasan inovasi model *micro equity* yang diperoleh dari wawancara langsung kepada responden, yaitu:

1. Pelaku UMKM dalam hal ini konsumen, cenderung memilih model pembiayaan usaha yang berasaskan Islam (Syariah) karena memiliki unsur keadilan dan kesetaraan antara pengusaha dan pemilik modal. Apalagi mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim yang saat ini mulai berkembang pemahaman untuk menghindari unsur riba yang berasal dari produk keuangan non-syariah (konvensional).
2. Pelaku UMKM dapat bertahan dalam menghadapi krisis pandemic Covid-19 ini karena memiliki pengetahuan untuk berinovasi yang diperoleh dari pelatihan bisnis yang diberikan oleh pengelola model *micro equity* karena merupakan bagian untuk mengupayakan kelangsungan bisnis (*sustainability*).

Studi ini tentunya memiliki keterbatasan dalam banyak hal. Terutama keterbatasan dalam hal sumber informasi dan kasus yang berkaitan dengan model *micro equity* di negara lain maupun di Indonesia sendiri. Namun hasil kajian dan temuan dalam penelitian ini dapat berkontribusi dalam kajian ilmiah lain yang berkaitan dengan kewirausahaan, keuangan mikro, keuangan Islam dan kebijakan publik.

## REFERENSI

- Afridi, F., Dhillon, A., & Roy, S. (23 April, 2020). How has Covid-19 Crisis Affected the Urban Poor?: Findings from Phone Survey. Ideas for India. Diakses dari <https://www.ideasforindia.in/topics/poverty-inequality/how-has-covid-19-crisis-affected-the-urban-poor-findings-from-a-phone-survey.html>
- Ansari, N (2014). Promoting Microenterprises Through Microfinance: Opportunities Beyond Microcredit. Master Thesis: HTW Berlin University. Berlin, Germany.
- Banerje, A., Karlan, D., & Zinman, J. (2015). Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps. USA: American Economic Journal: Applied Economics 2015, 7(1): 1-21.
- Bessant, J. & Tidd J. (2015). Innovation and Entrepreneurship, 3rd edition. United Kingdom: John Wiley & Sons.
- Bachdar, S. (2018). Mengenal Equitree: Micro equity dari Allianz. Jakarta, Indonesia. Majalah Marketeers. Diakses dari <https://marketeers.com/mengenal-equitree-microequity-dari-allianz/>
- Dai, R., Hu, J., & Zhang, X. (2020). The Impact of Coronavirus on China's SMEs: Findings from the Enterprise Survey for Innovation and Entrepreneurship in China. Center for Global Development. Diakses dari <https://www.cgdev.org/sites/default/files/impact-coronavirus-chinas-smes-findings-from-esiec.pdf>
- Eldridge, D., Nisar, M. N. & Torchia, M. (2019). What Impact Does Equity Crowdfunding have on SME Innovation and Growth? An Empirical Study. Small Bus Econ. doi:10.1007/s11187-019-00210-4
- Etemad, H. (2020). Managing uncertain consequences of a global crisis: SMEs encountering adversities, losses, and new opportunities. Journal of International Entrepreneurship. 18, 125-144 (2020). Diakses dari <https://link.springer.com/article/10.1007/s10843-020-00279-z>
- Hale, T. & Webster, S. (2020). Oxford Covid-19 Government Response Tracker. University of Oxford. Diakses dari <https://www.bsg.ox.ac.uk/research/research-projects/coronavirus-government-response-tracker>
- Islam, R., & Ahmad, R. (2019). Applicability of Mudarabah and Musharakah as Islamic Micro-equity Finance to Underprivileged Women in Malaysia. The European Journal of Development Research. 32, 176-197 (2020). Diakses dari <https://link.springer.com/article/10.1057/s41287-019-00225-3>
- Meki, M., Quinn, S. & Toth, R. (2018). Beyond micro credit: early evidence on micro equity for the poor in Indonesia. Skoll Centre for Social Entrepreneurship. Diakses dari <http://skollcentreblogger.org/2018/07/16/beyond-microcredit-early-evidence-on->

microequity-for-the-poor-in-indonesia/

- Meki, M., Malik, K., Morduch, J., Ogden, T., Quinn, S. & Said, F. (2020). COVID-19 and the Future of Microfinance: Evidence and Insights from Pakistan. Oxford Review of Economic Policy (special issue). United Kingdom. Diakses dari <http://simonrquinn.com/MicrofinanceCOVID.pdf>
- Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2019). Micro-Equity for Microenterprises. Policy Research Working Paper 8799. Development Economics. Development Research Group. World Bank Group. Diakses dari <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/647381554128100263/micro-equity-for-microenterprises>
- Merkel, A. Louisa. (2013). Risk, Trust and Contract Choice: Evidence from a Microfinance Product in Indonesia. Master Thesis, Ludwig-Maximilians-University. Munchen, Germany.
- Ogden, T. & Bull, G. (2020). COVID-19: How Does Microfinance Weather the Current Storm? Diakses dari <https://www.financialaccess.org/blog/2020/3/26/covid-19-how-does-microfinance-weather-the-current-storm>
- Pryanka, A. (2020). Pemerintah rancang regulasi bantuan modal kerja keUMKM. Jakarta, Indonesia. Harian Republika. Diakses dari <https://republika.co.id/berita/qa0ukz368/pemerintah-rancang-regulasi-bantuan-modal-kerja-ke-UMKM>
- Rivani. (2015). Small Medium Enterprises Development Program: Case Study for Micro-Small Business Lending Program in Indonesia. IOSR Journal of Business and Management. DOI: 10.9790/487X-17846367.
- Rutherford, S. (2020). Hrishipra Daily Diaries: Corona Virus. Diakses dari <https://sites.google.com/site/hrishipradailydiaries/home/corona-virus>
- Siegers, B. (2017). Trust Network Finance program: Allianz Indonesia. USA: Case Western Reserve University, Diakses dari <https://aim2flourish.com/innovations/trust-network-finance-program>
- Suhendri, H., Triyuwono, I., Mulawarman, A. & Baridwan, Z. (2018). Evidence From Indonesia: Is It True That Mudharabah Financing and Micro Business Financing Are At High Risk For Sharia Banking Business? RJOAS, 6(78). doi: 10.18551/rjoas.2018-06.22
- Tambunan, T. (2015). Financial Inclusion, Financial Education, and Financial Regulation: A Story from Indonesia. ADBI Working Papes Series no. 535. Asian Development Bank Institute.
- Tuti, A., Jaenal. & E., Burhanuddin. (2020). Factors That Affect Equity Financing In Shariah Mandiri TBK Bank. RJOAS, 1 (97), January 2020. doi: 10.18551/rjoas.2020-01.19

World Bank and Islamic Development Bank. (2016). Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity? Global Report on Islamic Finance. USA: World Bank Group. Diakses dari <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25738>

Yuliawan, I. (2017). Analisa Keunggulan Trust Network Finance Sebagai Inovasi Model Pembiayaan Micro Equity untuk Pengembangan Wirausaha Mikro: Studi di Bogor, Jawa Barat, Indonesia. Master Thesis: Universitas Gadjah Mada.

## Lampiran :

### 1. Laporan Keuangan :

#### Laporan Keuangan Hibah Riset Skema Covid-19

Judul: Keunggulan Model Micro Equity Bagi Ketahanan Bisnis Pelaku UMKM Menghadapi Krisis Akibat Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di Yogyakarta)

27-Oct-20	Kereta api argo lawu	447,500
31-Oct-20	Bensin / transport di Jogja	199,900
31-Oct-20	KA Taksaka jogja ke Gambir	345,500
7-Nov-20	Bus dr Jkt ke Jogja	305,000
13-Nov-20	Bensin / transport di Jogja	150,000
14-Nov-20	KA Dwiwangga Jogja ke Gambir	355,500
Total biaya		1,803,400

28-Oct-20	Makan	100,000
29-Oct-20	Makan	100,000
30-Oct-20	Makan	100,000
8-Nov-20	Makan	100,000
9-Nov-20	Makan	100,000
13-Nov-20	Makan	100,000
Total biaya		600,000

Nov-20	Wawancara responden	1,000,000
Dec-20	Wawancara responden	1,000,000
Dec-20	Olah data	1,000,000
Jan-21	Penyusunan laporan akhir	1,596,600
Jan-21	Translate Jurnal	1,000,000
Jan-21	Fee Jurnal	2,000,000
Total biaya		7,596,600

Grand Total	10,000,000
-------------	------------

### 2. Data Penelitian :

#### 1. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Rima Astuti
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	Jakarta, 11 Maret 1981 / Usia 39
Alamat Domisili/tinggal	:	Si Ayam Dliwang Rt 08 Rw 03 Kel. Ungaran Kec. Ungaran Barat
Jenis Usaha	:	Makanan
Nama/Brand usaha	:	Kedai Bunda
Omset per bulan	:	Rp 4.000.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro equity tree</li> <li>○ <del>Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</del></li> <li>○ <del>Pinjaman Online</del></li> <li>○ Sumber lainnya, tolong sebutkan: .....</li> </ul>

Jenis Kelamin	:	<input checked="" type="radio"/> Laki-laki <input type="radio"/> Perempuan
No Telepon	:	085866212287
Waktu Wawancara	:	Jumat, 18 Desember 2020 jam 16.30
Tempat Wawancara	:	Online via panggilan WA
<p><b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)</p> <p>Secara umum kondisi usaha pada saat pandemic dampaknya ketika di awal pandemic sekitar bulan Maret 2020, karena juga lock down.. benar-benar tidak ada pemasukan.</p> <p>Lalu sempat berharap pada saat hari raya Idul Fitri akan ada orderan, ternyata juga masihsama karena jarang orang bersilaturahmi. “<i>karena produksya kan peyek, jadi memang biasanya buat suguhan dan lauk</i>”.</p> <p>Lalu sempat berinovasi dengan membuat dimsum.</p> <p>Situasi ini disikapi dengan mengurangi kapasitas produksi, misalnya biasanya seminggu memproduksi 3x, selama pandemic ini produksinya hanya 1x. Tetap berusaha mempertahankan pekerja yang ada dengan jam menggilir jadi pekerja, agar tidak benar-benar “merumahkan” pekerja. Kalau kualitas tidak mungkin diubah, penggunaan plastic sebagai kemasan juga tetap dipertahankan (biasanya memakai plastic kemasan tebal 0,12, bisa saja sebenarnya mengubah jadi pakai 0,10. “memang ini akan sedikit meringankan biaya produksi, tapi hasilnya jadi jelek”).</p> <p>Ide inovasi yang berhasil di inisiasi selama covid adalah membuat dimsum. Awalnya hanya membuat peyek, sekarang jadi tambah dimsum. Ini juga sebenarnya hanya isengaja, terus ke pikiran jualan.</p> <p>“<i>alhamdulillah sekarang ini seminggu bisa bikin 3x dan sekiranya bisa laku minimal 20 pack</i>”</p> <p>Kondisi finansial berkurang banyak, berkurang 40 sampai 50 persen</p> <p>Jika keadaan akan seperti ini terus, karena tidak tahukah kapan covid akan berakhir, “<i>ya.. saya menghadapinya kalau seperti kata orang Jawa, Harustataggitu. Sayaini pengusaha, bisnis bukan pedagang, jadi saya harus siap dengan segala kemungkinan dan tetap optimis</i>”. “<i>saya jugayakin kok kalau semua ini bisa diatasi, selama kita sendiri juga mau berjuang</i>”. Saat ini ibu Rima juga tergabung di kelompok UMKM Kabupaten Semarang, yang sering juga ada kegiatan pameran-pameran dan melibatkan produknya, “<i>Kemarin ikut waktu di Grand Artos Magelang, produksya ikut, walaupun kalau sekiranya ikut juga bukan berarti dagangankita itu pasti bakal laris, biasanya bawa 20 bungkus peyek itu yang kembalipernah 13 bungkus.. tapi buat saya itu sih nggak papa, minimal</i></p>		



*konsumendancalonkonsumenitusudahmerasakanproduksaya".*

Terkaitkendaladanhambatanterutamapadahargabarangbaku yang naikturun, "kalauturunsihjarang, kalaunaiksihiya" intinyapadahargabahanbaku yang tidakstabil. Misalhargakacangtanah, kacangijodantepung.

Selamamemproduksipeyekiniibu Rima tidakbisaasalmemakaisembarangtepungkarenaituaknmempengaruhi rasa danhasilnya. Demikianjugauntukprodukdimsum, "Belikulitdimsuminiharus di sebuahpasar di Semarang, bukansebarangkulit..laluisinyaitukanayam fillet, harganyaitubenar-benarnggakstabil, kalaunaikiyakalauturunjarang". Kendala yang lainadalahkarenakesibukansayadansuami yang jugabekerja, jadiwaktunyatidakbisa total.

### **Micro Equitree :**

Sampaisaatiniusahaibu Rima belumpernahmengaksessumberpembiaayaanlainselaindari micro equitreedan modal pribadi. Yang membedakanantara micro equitreedengan model pembiayaanlainnyaterutamadarisisipendampingannya, "*kitadiajariuntukmembuatlaporanrugilaba, kitajugadijaribagaimanamenjagakualitasproduk*". Modal equitreesangatmembantu.

Model equitreeinidipilihkarena "*sayakanbekerjajuga di isupemberdayaan, dansayamelihatequitreeinisangatcocoksekali, tidakhanyasemata-matamembicarakanuangdanbisnistapijugaadakonsep pemberdayaanbagikelompok UMKM*".

Manfaat yang dirasakanselamabergabungdengan micro equitreeinijugaakhirnyapunyajaringan, bisa sharing produk dengansesamatemanuntukjualan. Manfaat yang lain jugalebihtertibsecarakeuangan,

"*memangmenjadipengusahaitujugabukanhal yang mudah, tapikalaukitangaktertibkeuanganyaseberapapunitunggakakanterasahasilnya*". Manfaat yang lainadalahkitabelajarmenghargaidirisendiri,

kadangkadalamberusahakitatidakpernahmenghitungtenagakit SENDIRI. "Kausemuaperhitunganjelas, kitajadibisamenghargaidirisendiri, yang kadangnggakpernahkitahitung"

Dari sisikemudahansyaratpengajuan modal sangatmudah di akses, equitreeinisangatmudahjugaditerimadarisemuakalangan "kan yang masuk di equitreeinimaafnggaksemuaberpendidikantinggi, darisemuakalanganbisamasuk. Nah merekasemuainisangatmudahmenerimakarenanggakribet". Tentangfleksibilitaspengembaliansangatbagus, soalbagihasil pun sangatringat, tidakmemberatkan.

Kalaudaribeberapapelatihan yang diselenggarakanolehequitreeinibagus.

"*pelatihan pencatatan keuangan ini sangat bagus, karenakitajadinggakmencampuradukkan keuangan antarakeuangan pribadi dan usaha*", soalpelatihanpemasaranjugada, "*yang sayaingatwaktuitusaya pas pelatihankanbawapeyek satu,*

*sayabilangsamapakIndrabuatngicipidankasihmasuk.. sayaingatsekalipakIndrabilang, nggaksemuapengusahaitumaudansuksdikritikinikokibumalahmintakritik”.*

Jika micro equitree masih berlanjut dan ternyata usaha ibu Rima tidak lagi mendapat pembiayaan dari micro equitree usahanya akan tetap berjalan, tidak akan menjadi masalah.

Salah satu kendala dan hambatan yang dirasakan selama menggunakan micro equitree, terutama tetap karena harga yang naik turun. “Nah pas di awal ketika equitree ini kan saya bener-bener jugas edang memulai usaha, saya jadi ngertitentang cara kemasan juga, dengan plastic yang bagus”. Kendala yang lain pernah di tolak di beberapa toko di Kabupaten Semarang, karena memang “pemain” peyek di Kabupaten Semarang itu banyak sekali. Hambatannya salah kirim barang.

Strategi pemasaran yang digunakan selama usaha menggunakan WA, medsos (Tapijaring Posting), mengikutipameran karena terlibat juga di Kelompok UMKM Kab Semarang.

Inovasi dan penyesuaian yang dilakukan oleh usaha selama pandemic antara lain membuat kemasan yang kecil-kecil (200 gr) agar terjangkau oleh masyarakat yang akan membeli ***“tapi se benar nyakalau sayamengemas dalam kemasan 200gr itu sayamempunyai rasa bersalah terhadap alam, karena saya jadi punya andil dalam menumpuk sampah, tapi nggak tau gimana caranya untuk mengurangi rasa bersalah saya sama alam”***

Harapannya untuk equitree kedepannya : Semoga semakin maju dan tetap melakukan pendampingan untuk kelompok UMKM agar terus berdaya, ***“Mungkin perlu nambah materi pelatihan tentang strategi pemasaran menghadapi new era setelah pandemic ini, kitanggak tau sampai kapan.. semoga equitree juga bisa membantu menciptakan peluang pasar”***

## 2. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Agung
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	Boyolali, 06 Februari 1972 /40 tahun
Alamat Domisili/tinggal	:	Kadipaten Rt 003 Rw 018 Kadipaten, Andong, Boyolali Jawa Tengah
Jenis Usaha	:	Mebel
Nama/Brand usaha	:	Agung Wijaya

Omset per bulan	:	Rp 3.000.000 – Rp 5.000.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro equity</li> <li>○ Pinjaman dari Perbankan, Koperasi, dll</li> <li>○ <del>Pinjaman Online</del></li> <li>○ <del>Sumber lainnya, tolong sebutkan:.....</del></li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Laki-laki</li> <li>○ <del>Perempuan</del></li> </ul>
No Telepon	:	085228314432
Waktu Wawancara	:	Jumat, 18 Desember 2020, Jam 11.00
Tempat Wawancara	:	Online Via Panggilan WA

**Ringkasan Wawancara** (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)

Secara umum dampak pandemic ini pada awal pandemic yang dirasakan karena usahanya mebel, barang yang nggak cepathabis dan awet pemakaiannyamasih adapesanan meskipun sedikit. Jadi agak sedikit menurun, tapi masih ada orderan.

Hal ini di sikapi dengan memanfaatkan medsos, misal pasang gambar di status Wa, memaksimalkan instagram sebagai media promosi, atau sering-sering upload di Tokopedia (sekali gus ini sebagai upaya inovasi yang dilakukan di masa pandemic).

Kondisi keuangan usahadalam situasi pandemic ini menurun, tapi harus bertahan **“sebagai pelaku UMKM kitaharus tahan banting dalam segala situasi”**

Kalau kondisi seperti ini akan terus berjalan, “sayamenjadi ragu dengan kondisi ini, karena kitanggak tau pandemic ini akan berlangsung sampai kapan, tapi tetep sayamencoba untuk optimis.

Termasuk aturan dari pemerintah kan jugaberubah-ubah”. Banyak instansi yang menjadilanggan mebel ini, kantor-kantor rata-rata jugamasih mengambang dengan dana mereka, mau dibelanjakan sekarang atau tidak, karena peraturan pemerintah terkait covid yang berubah-ubah. Prioritasnya kan belumlah mebel.

Gangguan dari aspek finansial yang di hadapi selama pandemic ini terkait permodalan, di atas idengancaramenambah pinjaman. Yang biasanya pinjam 10 juta kali ini sayatambah jadi 15 juta untuk tambahan modal. Juga kendalapi utang diluar yang banyak. “orang padanggak bisambayar hutang kesaya dengan alasan Corona, bikinkusenkesayanggak bisabayarpakaialasan Corona”

Dampak jangka panjang dari situasi ini kedepannya belum tau. Kita optimis saja, kita tetep bikin buat stok, kalau pesanan nggak ada “

#### **Micro Equitree :**

Pembiayaan usahainisela dari micro equitree menggunakan danapribadi dan pinjaman dari Bank BRI. Yang membedakan pinjaman equitree dengan pinjaman lainnya adalah dari cara pengembaliannya dan bunganya yang tidak di target. ***“Kalau di bank kan di target. Termasuk cicilannya per bulan.***

***Micro equitree dipilih karena tidak terlalu berat, sebenarnya cocok sekali ini di masa pandemic ini karena penghasilannya tidak menentu”.***

Memilih BRI itu karena paling dekat aksesnya dari rumah.

Manfaat yang dirasakan dengan menggunakan model micro equitree : dari sekian jutaitubeisadibelikankayu, tapi kita bisa nyamankarena kita tidak harus segera mengangsur di bulan berikutnya, jadi masih ada waktu buat muter inuangnya.

Kalau dilihat dari kemudahan pengajuannya syaratnya, equitree ini sangat mudah sekali, tanpa agunan.

Dari sisi fleksibilitas pengembalian modalnya ini sangat fleksibel, kurang panjang waktunya.

Tentang pelatihan yang diberikan alhamdulillah bas=gus dan bisa diterapkan di saat pandemic ini.

Dulu malah nggak bisa karena kita sibuk banyak orderan, nah baru sekarang ini banyak waktu lalu bisa menerapkan. Jikaternyata tidak lagi mendapatkan pembiayaan dari micro equitree usahaini akan tetep berjalan, biasa-biasa saja. “kalau bisa usaha nggak kayak seperti ini, harus berkembang”

Kendala yang dirasakan saat menggunakan micro equitree ini ***“dananya kurang besar, terus sayangnya micro equitree ini nggak bisa di akses setiap saat”***

Strategi pemasaran yang dilakukan WoM menjadi yang utama, door to door promosi ke kantor, ke sekolah sebelum pandemic. Sekarang mulai dengan media sosial Fb dan Ig.

Inovasi dan penyesuaian yang dilakukan saat pandemic : sekarang DP pemesanan jadi 50% yang dulunya nggak sampai 50%. Terus sekarang update pekerjaan dengan WA pemesan tidak harus datang langsung di lokasi tempat saya

Harapan untuk equitree tetap jalan terus dan bermanfaat bagi UKM dan inklusi. Karena dari perbankan itu banyak yang nggak percaya, terus kami suka dipandang nggak mampu karena kami di fabel. Semoga equitree nggak seperti itu”

Note :

TitipsalamuntukpakIndra. Empower 03 sayabelum dapat, tapisekarangsudahberakhir.  
(saatditanyamaksudnyagimana, yang terakhirinitidak mau menjelaskan)

### 3. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Muh Isa
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	44 Tahun
Alamat Domisili/tinggal	:	Duwet Rt 15, Rw 07 Ds. Andong Kec. Boyolali Jawa Tengah 57384
Jenis Usaha	:	Toko Kelontong Isamat dan Bordir
Nama/Brand usaha	:	Isamat
Omset per bulan	:	Rp 15.000.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro equitree</li> <li>○ Pinjaman dari Perbankan, Koperasi, dll (KUR BRI)</li> <li>⊖ <del>Pinjaman Online</del></li> <li>○ Sumber lainnya, tolong sebutkan:.....</li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Laki-laki</li> <li>⊖ <del>Perempuan</del></li> </ul>
No Telepon	:	085641763195
Waktu Wawancara	:	Rabu, 16 Desember 2020, Pk. 11 00
Tempat Wawancara	:	Online, Karena kendala sinyal pakai Voice Note
<p><b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)</p> <p>Dampak covid yang paling dirasakan adanya penurunan pemasukan karena memang daya beli masyarakat berkurang. Meskipun produksi tetap jalan hanya dikurangi.</p> <p>Hal ini disikapi dengan membuat usaha baru dengan budidaya ikan nila dan gurameh, dengan 2 kolam 6 meter x 2 meter, dan 3 meter x 2 meter. Selain itu juga membuka usaha baru yaitu stroom aki.</p> <p>Kondisi keuangan saat ini lancar, jadi dalam mengelola uang ini selalu dipisah antara keuangan untuk</p>		

usaha dan keuangan untuk kebutuhan rumah tangga, dan bordiran juga sendiri. Untuk pengeluaran juga selalu kita catat. Untuk cicilan juga kita sisihkan, dan sebisa mungkin juga menyisihkan untuk post pengeluaran yang tidak terduga.

Gangguan dalam usaha yang terbesar dalam usaha ini adalah : *“banyak tetangga yang mengutang di toko kami, jadi keadaan keuangan yang ada itu hanya tulisan saja.. ya kita mensikapinya sih dengan sabar ya.. kita selalu melakukan pendekatan untuk menagih dan mengingatkan, seandainya sudah diingatkan tetapi masih ndableg ya tetep kita ingatkan.. Nanti kalau anda mati dan masih punya hutang pun tetep akan ditagih sama Alloh, diberi penyadaran dari sisi keagamaan. Jadi misalnya tetep nggak mau bayar ya saya bilang kalau saya tetepvnggak ikhlas ya tetap akan diminta pertanggung jawaban”*.

Jika pandemic berkepanjangan maka dagangan akan menumpuk dan perputaran keuangan jadi kurang lancar dan maksimal. Permodalan kurang.

#### **Micro Equitree :**

Saat ini pak Isa selain menggunakan model micro equitree juga mengakses sumber permodalan dari Bank BRI. Yang membedakan pembiayaan micro equitree, bedanya kalau micro equitree dan di Bank, meskipun pinjamnya di BRI itu KUR yang bunga nya sangat ringan, itupun di Bank masih tetep pakai agunan, kalau saya pakai sertifikat, kalau di equitree tidak ada bunga tapi kerjsama bagi hasil dari usaha tersebut. Misal ada lagi pinjaman dari equitree dalam skala yang lebih besar itu bisa untuk memperbesar usaha.

Dari sisi persyaratan, equitree ini sangat mudah, bunga tidak ada, tapi bagi hasil dari usaha kita.

Syaratnya mungkin lebih ke soal kepercayaan.

Fleksibilitas pengembalian equitree juga mudah, tergantung mau dikembalikan kapan, tidak harus setiap bulan, beda sama dengan yang BRI.

Tentang pelatihan keuangan : *“Pelatihan yang diberikan pak Indra, Mbak Nurul ini sangat bermanfaat karena ini membuat kita jadi tambah pengetahuan. Awalnya usaha saya Cuma border, dulu tahun 2016 waktu pelatihan di hotel at home di Yogyakarta itu usaha saya masih Cuma border tok. Nah pelatihan pencatatan keuangan ini bermanfaat sekali karena kita jadi tau, dan akhirnya juga timbul usaha baru Toko kelontong ini”. Tindak lanjutnya juga ada pelatihan dari manajemen keuangan, itu membuat pikiran saya berkembang, akhirnya saya punya usaha toko kelontong, fotokopi, stroom aki, budidaya ikan nila.. semuanya itu hasil dari pelatihan manajemen keuangan yang diadakan pak Indra”*

Jika ternyata pembiayaan micro equitree ini tidak mendapatkan lagi, usaha ini akan tetap jalan, tapi mungkin akan cari lainnya. Kalau bisa ada pendampingan lagi biar bisa untuk pengembangan usaha. Saat ini toko masih kurang lengkap, jadi bisa untuk melengkapi toko. Tapi kalau nggak ada ya tetep jalan, tapi cari pinjaman dana lain.

Di micro equitree tidak ada kendala, karena semua tergantung dari kita, dalam arti bagaimana kita manajemen. “kalau saya kan selalu menyisihkan, gimana caranya saya menyisihkan untuk pengembalian equitree biar nggak ada masalah dan kendala”.

Strategi pemasaran yang saat ini di lakukan, “*saat ini saya memasang MMT di pertigaan menuju rumah saya, kemudian ada di jalan raya dekat pom bensin*”. Selain itu lewat Fb, paling banyak lewat WoM, dan juga door to door, ke sekolah-sekolah. Belum melakukan marketing via Fb dan Ig, karena juga border saat ini masih manual. Jika ternyata order banyak malah takutnya nanti tidak mampu mengerjakan.

Upaya lain juga melakukan kerjasama dengan pengusaha border computer sebagai rekanan.

Misalnya ada pengembangan “*saya kepingin punya usaha border computer dan mempunyai karyawan difabel untuk saya pekerjaan*”

Harapannya ada dampingan lagi, ada pinjaman yang besar. “kepinginnya nanti saya punya border computer, ini kan butuh dana yang lumayan banyak sekitar 150 juta, atau kalau second itu sekitar 110 juta, itu kalau bisa kana da dampingan selain dalam arti permodalan juga di damping untuk mengoperasikan border computer itu sampai bisa, lalu juga didampingi dalam mencari nasabah dan saya bisa memberdayakan difabel dan memberikan lapangan pekerjaan buat mereka”.

Note : wawancara terkendala sinyal, sehingga menggunakan Voice Note.

#### 4. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	SuciMutiara
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	Salatiga, 14 Desember 1994
Alamat Domisili/tinggal	:	KlumpitSalatiga
Jenis Usaha	:	Kuliner
Nama/Brand usaha	:	Tarasobyamc

Omset per bulan	:	Rp 15.000.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro equity</li> <li>○ Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</li> <li>○ <del>Pinjaman Online</del></li> <li>○ <del>Sumber lainnya, tolong sebutkan:.....</del></li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <del>Laki-laki</del></li> <li>○ Perempuan</li> </ul>
No Telepon	:	08501988891
Waktu Wawancara	:	Senin, 21 Desember 2020, Start Jam 21.00 Via Voice Note WA
Tempat Wawancara	:	

**Ringkasan Wawancara** (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)

Secara umum kondisi usaha pada saat pandemic ini berdampak pada penurunan order di kedai dan otomatis membuat pendapatan yang menurun, tidak seperti biasanya. Selama pandemic anak remaja dan sekolah juga diliburkan, jadi semakin sepi. *“karena jualansaya tukan kebanyakan anak remaja, anak kuliah, anak SMA kayak gitu, orderan online Grabfood dan GoFood juga sepi sekitar 1 sampai 2 bulan awal pandemic”*, Selama new normal baru mulai bangkit sedikit demi sedikit, orderan mulai ada lagi tidak seperti awal pandemic. Pada masa New Normal orderan online juga mulai ramai lagi, Grabfood dan GoFood mulai bangkit dengan adanya promo-promo.

Kendala yang terbesar nyakebetulan ada pegawai saya yang saat pandemic ini sedang hamil dan pascamelahirkan, saat ini sudah cuti. Maaf sekali jadi memang semuanya saya lakukan sendiri jadi benar-benar sibuk sekali.

Mensikapi pandemic covid ini dengan lebih sering promo, di Instagram juga lebih sering bikin story saja, hanya memang kalau upaya bikin pelanggan kembali lagi ke Kedai itu memang karena “kangen”nya, lama nggak mampir.. *“Kangen, lama nggak mampir”*. Terus juga dari awal buka memang kalau hari Jumat itu kami kasih free minuman setiap pembelian special, jadi kearah biar hemat. Terus ide inovasinya ada tambahan menu, lebih ke snack, bukan makanan berat. Lalu setiap bulan sekali selama pandemic ini kita bagi-bagi coklat, *“ini karena memang pelanggan kita ini kebanyakan anak muda, remaja yang suka coklat buat semua pelanggan yang mampir belilewat online dan pastinya buat yang follow instagram kita”*

Jadi, pada intinya strategi usaha ini lebih banyak ke keberbagian. Terus untuk senindak kami bagi yang puas bagi pelanggan ada free “Seblak”.



Terkait dengan finansial, situasi keuangan usaha saat ini stabilnya rata-rata masih menurun. Hanya saat new normal ini sudah mulai membaik. *“Mencukupi sih mencukupi, Cuma belum bisa melebihi target sama seperti sebelum pandemic”*. Kalau untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari saja masih cukup. *“Alhamdulillah”*. Kalau di bilang kurang sih enggak, yang penting usaha ya bertahan saja di masa pandemic ini”.

Gangguan/kendala dan hambatan yang dihadapi selama pandemic covid 19 ini salah satunya, selama pandemic tidak ada bazaar atau pameran, *“biasanya kan di Kota itu Disperindag bersama UMKM-UMKM itu mengadakan Bazaar, nah ini sama sekali tidak ada”*.

Kendala lebih ke soal pemasaran selama pandemic.

#### **Micro Equitree :**

Usaha kedai ibu Suci selama ini mengakses sumber pembiayaan lain dari perbankan, setelah program Micro Equitree selesai, selain menggunakan danapribadi untuk pembiayaannya.

Menurut Ibu Suci yang membedakan Micro Equitree dengan model pinjaman lainnya pertama, equitree rendah bunganya. Kedua pinjaman equitree tidak menggunakan jaminan. Jaminannya hanya ada usaha yang benar-benar masih jalan. Perbedaan lainnya adalah soal angsuran yang mudah dan enak buat kita, *“karena bisa dicicil semau nyakita, enak banget buat kita”*, juga nggak lupas soal ilmunya yang didapat dari equitree *“seperti kemarin itu kita sering bisa ngumpul untuk mendapat pembelajaran dan pelatihan dari Pak Indra”*, selain itu banyak silaturahmi.

Manfaat equitree banyak sekali, dapat pengalaman baru, ilmu baru, teman baru bahkan bisa sharing pengalaman sama Pak Indra, *“jadi bisa kritik diri sendiri, ternyata dalam sayab usaha (berjualan) ini masih banyak hal yang harus saya benahi”*. Pada intinya Equitree bagus banget yang sekali ini equitree enggak ada lagi, semoga nantinya di kedepannya equitree ada lagi, Lebih baik dan equitree berlanjut lagi.

#### **5. Form Ringkasan Wawancara :**

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Puput Cahyani
Tempat/Tgl. Lahir dan Usia	:	Semarang, 10 Februari 1994 /26 Tahun
Alamat Domisili/tinggal	:	Dsn. Krajan Rt 2/5 Tingkir Lor, Kec. Tingkir Kota Salatiga Jawa

		Tengah
Jenis Usaha	:	Makanan
Nama/Brand usaha	:	Kopi MantepSalatiga
Omset per bulan	:	Rp 5.000.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro equitree</li> <li>○ <del>Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</del></li> <li>○ <del>Pinjaman Online</del></li> <li>○ <del>Sumber lainnya, tolong sebutkan:.....</del></li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <del>Laki-laki</del></li> <li>○ Perempuan</li> </ul>
No Telepon	:	0895383071162
Waktu Wawancara	:	Kamis, 10 Desember 2020, Pk. 16.30
Tempat Wawancara	:	Online Via Panggilan WA

**Ringkasan Wawancara** (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)

Dampak dari pandemic omset menurun, kebetulan suami juga kena (Positif Covid). Usaha masih jalan, tapi omset berkurang. Hal ini disebabkan dengan penjualan lewat Shopee pada awalnya, tapi karena ada kesibukan lain jadi belum optimal. Packaging juga diperbaiki, pemasaran lebih ke online dan membukawarung makan. Rencananya akan memperbanyak varian jenis kopi, tidak hanya Torabika dan Arabika saja, tapi jenisnya ditambahkan yang saat ini belum di mulai.

Kondisi keuangan dalam kondisi saat ini menurun tapi nggak begitu drastic. Hanya saja suplai kopi ke warung-warung makan jadi berkurang. Karena warung-warung makan yang menjadi partner juga omsetnya berkurang. Biasanya 5 pak per bulan sekarang paling jadi 2 bulan. Jika kondisi ini terus berlangsung sebenarnya masih optimis saja. *“karena kebutuhan akan kopi itu nggak bisa di substitusi dengan yang lainnya, apalagi kalau orang sudah seneng dengan kopi saya itu kan jadi susah menggantinya dengan yang lain”* hanya memang menurun. Inovasi yang dilakukan sekarang membuat packaging kopi dalam kemasan yang lebih kecil untuk memenuhi permintaan buat orang yang punya hajat, *“karena pandemic ini hajat tidak boleh dilakukan maka orang-orang melakukan syukuran dengan memberikan bahan-bahan mentah kepada tamu, termasuk di dalamnya salah satunya kopi, buat ulang tahunan, nikahan, dll”*. Awalnya hanya pasif di warung menunggu orang datang untuk beli,

tapisekaranginijadilebihkreatifmemikirkanbagaimanabisamenjual. “akhirnyasayakolaborasidenganadiksaya yang terdampakcovidkarenadirumahan, kebetulaninstagramnyamemangsudahramaipengikutnya, akhirnyadia yang memmbantumamarin”. Rajin update di instagram. Pernahmencobajugamembuatselebaran. Akhirnyaasaatinidibukajugawarungmakan, “alhamdulillahsaatinimalahpunya 2 orang karyawan”

Kendala finansial yang dihadapiselama pandemic inimenurunnyapemasukan di usaha, “tapikalausayapribadikarenamasihkerja”.. “alhamdulillahsaatinimalahbisambahkaryawan, dulunyaCuma 1 orang. Tapisayasengajaambil orang yang terdampakCovid”. ***“Dampak Corona initerusterangmalahmembuatkitacerdassih, kitadipaksaharusmemutarotak, gimanacaranyausahakitainitetepjalan”***

#### **Micro Equitree :**

Usaha inibelumpernahmengaksesumberpembiayaan yang lainselaindari micro equitree.

“Dulupernahmaupinjambuatbeliselepankarenamemangsudahbutuh. Tapiakhirnyabeli second dengandasendiri, tapiakhirnyanggakterpakaijuga. “

Yang membedakan micro equitreedenganpinjamanlainnya :bunga yang sangatmurah, benar-benardarihitungan yang kitahasilkan, tidakadapatokansekianpersen. Cara pengembalianjugasangatmudah. Beda dengan bank yang setiapbulanharusmencicil, equitreeini 6 bulanlangsungmengembalikan. “Kalau yang namanyausahainikalaudapatpinjamansepertiequitreeinisenengbanget, kitaudahbisaberkembang, untuknyicilinidarilabakita, nggakambildari modal kita nah kalaukitapinjemdari bank itu diem-diem modal kitaituikutbuatmbayaritu”

Model micro equitreeinidipilihuntukmembiayaiusahanyakarenamemangcocok, ***“meskipunjumlahnyakecil, karenausahakitaduluyamemangmasihkecilitudisituselainadapinjamanjugaadabimbingantentangbagaimaname mulaiusaha, kitajugaada partner disitu, adatemanteman yang sama-samadipinjamiequitreejadibisasalingtukarpengalaman, salingiklanproduknya. Kalauhanyasoaluangsaibanyaklahsistempinjaman yang lain, tapiinibeda..bener-benerdidampingi, di motivasi, diajaricaramencatatkeuangan, kuranglebihsepertiitu”***

Manfaat yang dirasakanketikamenggunakan model equitreesecararingkas :Jaringandapat, modal membuatberkembang, bimbinganmembuat open mind bahwausahaitusepertiini, ***“Cumakemarinitu saying sekaliprogramnyaterhentijadikalaugambarankitakantadinyamau di dampingisampaikpelaksanaannyasampaikeperijinan, bayangansayaituyasampaikitasukses.. kaninidarikecilbangetsampaikitamenjadibesargitu.. tapikoktiba-tiba di tengahjalanjugaberhenti.. nahkitasepertinyamimpinyajadijugaterhenti.. jadikita dah bener-benerberharap...”***

Dari sisi pengajuan modalnya sangat mudah, “dibandingkan dengan BRI, saya kemarin sempat ditawarkan kredit di BRI, kredit tanpa agunan, tapi saya yang gak ambil.. nah itu syaratnya ribet dan rasanya kurang greget”.

Fleksibilitas pengembalian pinjaman equity ini juga cocok sekali buat usaha kecil, “Hanya saja plafon pinjamannya yang kurang besar, harusnya ditambah.. sekitar 10 juta kalau buat usaha mikro idealnya..”

Untuk pelatihan yang diberikan, pelatihan keuangan sudah bagus. ***“tapi untuk pelatihan pemasaran masih kurang expert, misalkan besok ada minta ajar pelajaran yang pakai marketplace, pemasaran yang agak spesifik, pemasaran online seperti di saat pandemic ini ketik semua user ba online ini pengetahuan tentang pemasaran online sangat diperlukan”***. Bisa jadi untuk semua usaha dalam beberapa tahun kedepan ini nantinya akan menggunakan sistem online.

Jika kedepan tidak lagi mendapatkan pembiayaan dari equity, usaha ini akan tetap berjalan, hanya harapan-harapan yang dulu pernah ada ketika ada pendampingan equity akan terwujud lebih lama.

Kendala selama menggunakan model micro equity relative tidak ada kendala.

Strategi pemasaran yang dilakukan saat ini mulai menggunakan online, lewat Ig, Shopee dan WoM.

Inovasi dan penyesuaian yang dilakukan selama pandemic adalah inovasi produk dan pemasaran. Dari awalnya hanya jualan kopi sekarang ada warung makan.

Bentuk adaptasi yang dilakukan selama covid ini : ingin menambah karyawan yang khusus delivery order, orang yang khusus mengurus pengantaran pesanan. Hal ini dilakukan untuk menghemat biaya kirim, dibandingkan dengan ongkos gojek yang saat ini sudah diterapkan. Lalu saat ini sudah menerima order packingan untuk paket rapat, ulang tahun, slametan sudah hampir setiap minggu ada pesanan untuk ini. Saat ini ada program Jumat Berkah. “Kita membuat paket yang harganya Cuma 8 sampai 10 ribu (paket makan), biasanya orang-orang beli Cuma mau dikasih orang untuk dikasih kemana.. alhamdulillah setiap Jumat itu minimal 20 paket pasti ada, kerjasama dengan perusahaan juga meskipun baru 1. Nantinya akan masuk ke toko-toko untuk catering karyawan”

Harapan untuk micro equity kedepannya : semoga masih bisa menyambung silaturahmi, tidak hanya dari modal dan pertemanan, tapi juga dari pendampingan dan semangat

Note : Salam buat Pak Indra.

## 6. Form Ringkasan Wawancara :

### Identitas & Latar Belakang Informan

Nama	:	Waluyo
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	6 Agustus 1975, usia 45 <sup>th</sup>
Alamat Domisili/tinggal	:	JlKaliurang km 12.5, DsnCandi 3 rt 6 rw 7 Sardonoarjo, Ngaglik, Sleman YK
Jenis Usaha	:	Minuman herbal/kesehatan
Nama/Brand usaha	:	MaduHutan Raya
Omset per bulan	:	± 20 juta
Sumber pembiayaan	:	<input type="radio"/> <del>Modal dari simpanan pribadi</del> <input checked="" type="checkbox"/> Micro equitree <input checked="" type="checkbox"/> Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll <input type="radio"/> <del>Pinjaman Online</del> <input checked="" type="checkbox"/> Sumber lainnya, tolong sebutkan: ... lembaga komunitas difable
Jenis Kelamin	:	<input checked="" type="checkbox"/> Laki-laki <input type="radio"/> Perempuan
No Telepon	:	087838600502
Waktu Wawancara	:	24 November 2020 jam 17.00
Tempat Wawancara	:	Online via phone WA (Rahmi)

**Ringkasan Wawancara** (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)

Situasi pandemic saat ini karena yang dijual bapak Waluyo berupa herbal madu yang menunjang untuk kesehatan meskipun ada hambatan tetapi ada peningkatan terhadap penjualan. Hambatannya ketika di lockdown, jadi barang tidak bisa masuk sedangkan permintaan konsumen bertambah pada saat pandemic. Akibat pandemic ini maka berinisiatif untuk melakukan penghematan belanja rumah tangga untukantisipasi wabah pandemic. Inovasi yang dilakukan bapak Waluyo dalam usaha madu hutan rayas selama pandemic adalah sering mengiklankan di media social sehingga dengan adanya iklan dapat menambah reseller baru dan pelanggan.

Kondisi keuangan usaha bapak Waluyo saat pandemic ini menggunakan modal rollangan jadi bergantian untuk memenuhi stock. Pak Waluyo sempat mendapatkan bantuan UMKM Pemerintah saat pandemic dan bantuan sembako dari berbagai lembaga. Pak Waluyo meminjam dan akoperasi sebesar 20 juta rupiah untuk modal usaha. Untuk mengatasi keuangan saat pandemic pak Waluyo menggunakan trik dengan cara, meskipun modal sedikit tetapi memenuhi permintaan pasaran bertahap dengan modal yang ada system rollangan. Saat pandemic pak Waluyo tetap bisa membayar pinjaman ke koperasi. Hambatan modal yang

dirasakan Pak Waluyo saat situasi pandemic saat ini.

Dampak jangka panjang dalam keberlanjutan usaha ialah melunasi pinjaman operasi kemudian meminjam kembali untuk keberlanjutan usaha madu hutan raya.

Gangguan dampak jangka panjang dari keuangan jika tidak bisa mengelola maka akan habis stoknya dan tidak bisa membayar hutang. Pak Waluyo saat ini masih menggunakan operasi sebagai bantuan modal dan rolling modal.

### **Micro Equitree :**

Micro Equitree,

perbedaan equitree dengan koperasi menurut Pak Waluyo ialah equitree sistemnya bagi hasil ketika dapat kecil hasil kecil begitu juga kalau besar jadi sesuai dengan hasil usaha dan pelaku usahanya berbeda dengan koperasi, yang sudah ditentukan dengan sistem bunga meskipun sepiataupun pembeli. Pak

Waluyo memilih menggunakan equitree untuk bantuan usaha madu hutan raya karena mencoba untuk beralih ke sistem bagi hasil dan tanpa jaminan. *“Pak Waluyo juga menggunakan modal pinjaman dari koperasi karena kebutuhannya besar kalau equitree plafonnya sedikit”*.

Pak Waluyo merasakan manfaat dengan menggunakan micro equitree.

*“dipembukaan dan pendampingan dan ada tenggang waktu pembayaran, pembayarannya bulanan sekali, kemudian pas pembukuan juga karena kita punya usaha otomatis dilatih pembukuannya tiap hari, dengan equitree sebenarnya dituntut untuk mencatat tiap hari jadi ada manfaatnya juga.”* Selain itu manfaat yang dirasakan Pak Waluyo dari equitree seperti syarat pegajuannya mudah, mengikuti pelatihan diajarkan macam-macam di sebelum pandemic sempat berlatih pembukuan dan didamping langsung bareng dalam hal pemasaran produk.

“Untuk pengajuan modal syaratnya mudah. *“Cuma ada kelemahannya, UMKMsaya kan kebutuhannya banyak dan sudah lumayan besar jadi modal dari equitree belum bisa memenuhi kebutuhan pasar”*”.

Fleksibilitas pengembalian modal juga dirasakan manfaatnya termasuk bagi hasil.

Pak Waluyo mengatakan program equitree sudah mengikuti dua kali pembiayaan tetapi diripusatnya ditutup.

Namun Pak Waluyo menambahkan, “insya Allah saya ingin mengajukan lagi, soalnya itu di masa pandemic ini memang masih membutuhkan modal untuk penguatan yang

jelaskan kemudian dengan equitree ya seperti dulu itu bagi hasil dan lebih pas untuk musim pandemic seperti ini”.

Manfaat yang pernah dirasakan Pak Waluyo ketika menggunakan pinjaman modal dari koperasi adalah stock barang banyak jadi bisa memenuhi permintaan pasar namun sistemnya persenan berbeda dengan equitree.

Kalau equitree hasilnya yang masuk. Dengan modal

equitree Pak Waluyo optimis bisa berkembang terutama dari sisi omsetnya.

Kendal adariequitree menurut Pak Waluyo adalah pencatatan yang masih manual, diharapkan pembukuannya sudah bisa dengan aplikasi dan ada pendampingan.

Kendal pinjaman dari koperasi jika sedang sepi tetap mengangsur besaran tetap membayar bunganya saja.

Strategi pemasaran madu hutan rayanya adalah dengan WoM pertemanan dan media sosial whatsapp, facebook, instagram.

#### **Inovasi :**

Inovasi yang dilakukan Pak Waluyo dalam mempertahankan usaha di situasi pandemic adalah dengan mengikuti pameran virtual dengan lembaga dan pameran di mall. Inovasi lain ingin membuka kopi madu. Modal dari equitree berharap bisa membantu usaha Pak Waluyo bertahan di tengah pandemic karena minimal stock madu harus lengkap supaya mengurangi modal rollingan.

Harapan untuk micro equitree kedepan bisa membuka lagi pengucur dan untuk anggota equitree maupun yang baru mau memulai usaha karena mengingat banyaknya yang di PHK dan tutup usahanya.

Adaptasi usaha madu hutan rayapak Waluyo selama pandemic adalah dengan buka usaha di awal hanya kecil-kecilan strateginya harus melihat pasar seperti yang tiap hari harus ada stock madu hutan. Pak

Waluyo manajer esikodeng tidak melakukan konsinyasi dan tidak membiarkan reseller membawab barang duljadi reseller ketika ambil barang harus membayar cash/lunassaat itu juga.

Adaptasi keuangan usaha madu hutan rayapak Waluyo selama covid adalah dengan efisiensi dan jika ada dana lebih dibelanjakan untuk stock barang jadi ketika ada permintaan banyak sudah ada stocknya.

#### **7. Form Ringkasan Wawancara :**

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Aminatun
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	Sleman, 19 Agustus 1978
Alamat Domisili/tinggal	:	Warak Lor, Rt 007/008 Sumberadi Mlati Sleman Yogyakarta
Jenis Usaha	:	Usaha minumandan snack
Nama/Brand usaha	:	DNOK Sukses
Omset per bulan	:	9.000.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"><li>o Modal dari simpanan pribadi</li><li>o Micro equitree</li><li>o <del>Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</del></li></ul>

		<input type="radio"/> <b>Pinjaman Online</b> <input type="radio"/> <b>Sumberlainnya, tolongsebutkan:.....</b>
Jenis Kelamin	:	<input type="radio"/> <b>Laki-laki</b> <input type="radio"/> Perempuan
No Telepon	:	081804316575
Waktu Wawancara	:	Rabu 25 November 2020, Pk.13.30
Tempat Wawancara	:	Online Via Panggilan WA

**Ringkasan Wawancara** (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)

Dampak Covid 19 ini di awal sampai dengan bulan Agustus itu benar-benar sepi tidak ada permintaan, tapi selama dua bulan terakhir ini sudah mulai ada orderan masuk, walaupun tidak sebanyak sebelum Covid. Situasi ini dihadapi dengan strategi: tidak lagi terbebani dengan menggaji karyawan, jadi karyawan tetap 1 orang saja, tapi kalau ada pesanan di buat sistem borongan ke pihak lain. Melakukan efisiensi untuk pengiriman pesanan, saat ini juga dilakukan sendiri. “Yang bisa dikerjakan sendiri, dikerjakan sendiri”.

Soal inovasi yang dilakukan selama Covid ini : Untuk setiap pemesanan makanan, snack, nasi kotak kami buat Free Ongkir. Ada juga kemasan makanan kita perbaiki, “yang dulunya plastic biasa sekarang pakai cup. Terus juga mencoba membuat paket pesanan makanan (Snack/Nasi Kotak) free minuman dengan harga yang sama (Tidak dinaikkan)”

Kondisi keuangan pada saat pandemic ini : pandai-pandai aja menggunakan dana yang ada. Misalnya ada kesempatan mencoba berjualan makanan yang awet atau tidak cepat basi.

Kondisi ini dirasa cukup mampu untuk mengatasi keadaan selama Covid ini, tapi kalau soal kemampuan tidak membayar kredit bisa di negosiasi dengan bank nya untuk membayar jasanya ajadulu (Catatan : Ibu Aminatun juga memiliki pinjaman ke Bank, tetapi untuk usaha yang lain, yaitu usaha rumah kost, pada saat pandemic ini kost menjadi sepi sehingga ada kendala dalam membayar cicilan bank, dan itu diantisipasi dengan anjuran goke bank untuk hanya membayar jasanya dulu.

Jadi pinjaman ini tidak ada hubungannya dengan usaha catering ini. Usaha ini juga mulai jalan lagi di satu bulan terakhir ini (Oktober-November). Ada manajemen sendiri terkait usaha kost ini

Gangguan yang dihadapi selama Covid ini ada di pemasaran dan permodalan. Beberapa pemesanan Catering seperti kelurahan, kecamatan dan kantor-kantor yang biasanya menjadi langganan,



sistem pembayarannya tidak bisa langsung cash. Tapi biasanya ada jatuh tempo seminggu atau dua minggu.

*“Terutama selama pandemic ini pesanan menurun karena nggak ada rapat, pembayarannya diunda. Nah ini ada beberapa kantor yang mundur sampai beberapa minggu tagihannya belum bisa diambil”.*

Dampak Covid ini yang paling terasa karena kitadibatasi, nggak bisa bergerak ke luasan, dari keuangan juga kadang nggak stabil,

daya beli masyarakat juga menurun karena mereka sendiri juga menekan pengeluaran, ada yang nggak kerja, ada yang di PHK, penurunan ini

Untuk mendukung usaha, Usaha Ibu Aminatun tidak mengakses pinjaman dari sumber lain kecuali dari Micro Equitree, yang membedakan Equitree dari model pinjaman lainnya menurut Ibu Aminatun : *“alhamdulillah.. selama ini Pak Indra dan teman-teman lebih menekankan komunikasi, kenyamanannya lebih bagus, apa-apa yang sesuai kesepakatan, sesuai juga dengan kemampuan kita dan hasil usahanya juga”*

Model Equitree ini dipilih karena dengan Bapak-bapaknya (Team Pak Indra) lebih ramah, lebih nyaman (mekanismenya), beda dengan kalau pinjam di bank atau koperasi banyak banget. Dari bentuk jasanya, atau pengembaliannya sudah ditentukan. Usaha kita mau atau mundur itu mereka juga nggak mau tau selamaini. Tidak ada bimbingan. *“Kalau dari Equitree dari Pak Indra sendiri, selain membimbing secara laporan, rugiat atau tidaknya, dibinaterus... Cara mengelola keuangan untuk usaha itu kandi berikan pengetahuan, entah itu dalam bentuk buku sederhana atau catatan yang mudah dipahami itu semua diajari dari awal-awalnya”*

Equitree sebelum dan sesudah pandemic ini terasa, dulu apa-apa asal bikin, rasa syukurnya kurang.. kalau di bukukannya ternyata ada catatannya, kita bisa lihat kemarin kita dapat segini, bulan kemarin dapat segini, alhamdulillah..

Kalau dari kemudahan syarat pengajuannya Equitree sangat mudah sekali dan nggak ribet

Dari sisi fleksibilitas pengembaliannya juga sudah sesuai kesepakatan

Dari pelatihan keuangan, pemasaran dan pengembangan bisnisnya sederhana, mudah dipahami dan mudah diterapkan.

Misalkan nggak dapat dari Micro Equitree lagi, nanti usaha akan tetap jalan, bagaimanapun tetap jalan, dari modal awal yang ada ini dikembangkan. Kecuali kalau pesannya jadi tambah banyak ini belum tahu. Kalau kurang modal belum tahu, kalau secara kemampuan ini ya mudah-mudahan masih bisa terhandel.

Kendala dan hambatan selama apakah Equitree nggak ada, saya pribadi yang penting bikin pembukuan tiap hari aja, buka dalam bulan 6. Kalau Equitree itu bisa membantu atau kemungkinan ada peningkatan-peningkatan ini lebih baik

Peningkatan dalam jumlah dan pelatihannya. Misalnya sekarang dapatnya 2 juta, misalnya bisa dilihat perkembangannya bisa ditingkatkan jadi 5 juta. Nah sekarang kalau membutuhkan ini kan bisa mungkin bisa di cover dari kita sendiri. Kalau bisa jadi 5 juta, biar nggak usah mengutip keuangan yang lain, tapi bisa khusus usaha catering.

Strategi pemasaran yang sekarang ini dipakai cara WhatsApp dan lewat WA. Kemarin sudah belajar WA bisnis dan Instagram. Tapi Instagramnya kurang, karena HP juga harus berbagi dengan anak sekolah yang belajar di rumah (Instagram : denok255)

Inovasi :

Inovasi yang dijalankan dalam situasi pandemic dilakukan dengan cara melakukan pelayanan yang lebih baik.. proses produksi (pembuatannya) di foto untuk menunjukkan higienis, kami pakai masker pake celemek, pakai sarung tangan. Terus ada Halal. Inovasinya sekarang ada layanan pesanan antar, free ongkir untuk pesanan minimal 50 ribu.

Harapan kedepan untuk quit tree, semoga selalu memperhatikan usaha-usaha kecil yang memang tidak membebani para pelaku usaha, dan bisa membantu usahanya.

Adaptasi atau penyesuaian yang dilakukan adalah memperbaiki kemasan, kalau kemarin asal katata atau plastic sekarang pakai cup dan di press, biar lebih higienis.

Semoga program quit tree ini bisa berjalan terus dan menambah dan bantuannya biar nggak nanggung.

## 8. Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Darkasih
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	Banyumas, 21 Maret 1980
Alamat Domisili/tinggal	:	Mlati Dukuh Rt 11/05 Sendang Mlati Sleman Yogyakarta
Jenis Usaha	:	Fashion / Busana Muslim
Nama/Brand usaha	:	Rumah El-Kasih
Omset per bulan	:	Kurang lebih 1 jt
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro Equitree</li> <li>○ <del>Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</del></li> <li>○ <b>Pinjaman Online</b></li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Sumber lainnya, tolong sebutkan:.....</li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>☐ Laki-laki</li> <li>○ Perempuan</li> </ul>
No Telepon	:	081227112354
Waktu Wawancara	:	Selasa 24 November 2020, jam 19.30 WIB
Tempat Wawancara	:	Online Via Panggilan WA

**Ringkasan Wawancara** (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)

Secara umum kondisi usaha pada saat ada pandemic ini menurun drastis, dampak yang paling terasa pada turunya omset. Tapi akhir-akhir ini sudah masuk beberapa pesanan, beda jauh sebelum saat sebelum Covid. Menurut Ibu Darkasih, *daya beli masyarakat terhadap baju gamis menurun karena dilihat bukan sebagai barang prioritas yang harus dibeli pada saat pandemic ini.*

**Inovasi :**

Ide inovasi yang dilakukan, kalau dulunya konsentrasi di model gamis dan jilbab saat ini juga memproduksi baju anak dan masker, beberapa kreasi dari percobaan membuat gantungan kunci dan bros.

Kondisi finansial menurun, tapi masih ada saving untuk perputaran modal. Kendala yang dihadapi secara umum lebih ke marketingnya. Khusus selama covid selain omset yang menurun terkait dengan pemasaran, minat masyarakat untuk membeli baju menurun, meskipun saat kemarin ini sulit tapi situasinya berbeda dengan saat sebelum pandemic. Jadi saat ini stok baju banyak, tidak terjual dan modal tidak bisa berputar, biasanya ada reseller, tapi selama pandemic tidak terjual.

Sumber pembiayaan lain tidak ada yang diakses kecuali dari Micro Equitree.

**Micro Equitree :**

Sistem equitree ini menurut Ibu Darkasih sangat bagus, karena tidak ada bunga, sistem tidak mencicil setiap bulan, tapi 6 bulan baru dikembalikan yang penting ada laporannya. Beda dengan pinjaman dari bank yang ada tanggal jatuh tempo cicilan setiap bulan yang membuat kita terburu-buru. Model ini dipilih karena usaha jadi sangat terbantu karena tiap bulan nggak ada cicilan, dan yang jelas Syarifah karena bagi hasil berapa sudah ditentukan. Manfaat yang dirasakan bisa punya tambahan modal untuk memutar modal yang ada, pencatat dan dilakukan setiap hari (yang awalnya tidak terlupa dulu dengan laporan keuangan sekarang jadi tertib),

adap pelatihan pembukuan itu sangat memudahkan.

Sooal fleksibilitas pengembalian modal tidak ada masalah. Karena saat ini minat baju sudah mulai ada minat lagi.

Manfaat dari pelatihan itu sangat terbantu, sekarang menjadi tertib dan rapi pembukuan keuangannya...

“Suami ikut membantu untuk pencatatan ini, saya menulis di buku, suami memasukkan di excel (di computer)”

Jika pembiayaan *equitree* ini tidak ada lagi, usaha tetap jalan karena usaha ini tetap jalan, dengan modal yang

ada ini dipakai untuk jalan lagi “Harap kita *equitree* ini tetap ada pembiayaan untuk lebih mengembangkan lagi”.

Dengan adanya *micro equitree* ini usaha ini jadi berkembang, tapi memang dampak adanya covid ini jadi menurun.

Kendala dan hambatan yang dirasakan dengan menggunakan pembiayaan *micro equitree* ini tidak ada.

Strategi pemasaran yang dipakai awalnya dari mulut ke mulut, terus akhirnya banyak orang yang tau..mulai dari teman-teman, rekan kerja orang tua murid, teman-teman suami.. Kalau digital marketing belum bisa kena, karena memang produksi saya termasuk mahal, jadi kalau lewat media seperti itu kurang kena.

#### **Inovasi :**

Inovasi dan adaptasi yang dilakukan saat Covid ini : Mencoba menjual secara paket, sandal

sepatu baju jadi dijadikan satu paket. Atau bikin paket setelan rok dan tunik.

Model *equitree* ini sangat membantu dalam usaha ini, “*alhamdulillah..sayadikenalkan sama teman dengan Model Equitree ini.. akhirnya ada yang dikasih bisa berkembang sampai sekarang meskipun belum maksimal banget*”

“Harapannya nanti kalau ini selesai masih ada *Equitree* ini lagi, karena ada bimbingan pembukuan yang benar, adapelatihannya... dan harapannya ada pemantauan untuk kelanjutannya, misal ada kendalanya.. “

Adaptasi yang dilakukan selama pandemic ini misal ada COD tidak berani terlalu jauh, dibatasi sampai area

Sleman atau Yogyakarta saja, adaptasi yang lain pengiriman barang ke customer melalui jasa paket.

Kalau adaptasi di level keuangan yang dilakukan lebih pada manage pengeluaran yang benar-benar prioritas..

Catat tambahan inovasi selama pandemic :

(Selain itu juga dicoba berjualan selain baju, yaitu makanan (donat). Sebenarnya awalnya dari iseng membuat donat yang awalnya hanya iseng dibagikan tetangga, ternyata dibelangenak. Akhirnya mencoba berjualan donat sampai 120 pcs, 150 pcs.. *alhamdulillah* tiap minggunya ada orderan. Tapi dan ini bukan dari yang baju).

Akhirnya ada pengembangan penghasil dari berjualan makanan : donat, brownis lumer, bakso aci, seblak. Dan akhirnya diberi nama “LeaZ Factory” untuk khusus makanan. Ada

rencana ini akan dikembangkan menjadi usaha setelah baju, sekarang sedang memikirkan tempatnya agar bisa buka di rumah dan bekerja sama dengan grab atau go food atau makan di tempat. Sedang dibicarakan dengan suami agar

pendanaannya tidak diambil dari Rumah El Kasih, jadi yang makan sendiri.

Pada saat kemarin hal ini sempat ditanyakan (Oleh Pak Indra) yang mau diajukkan yang baju gamisnya atau yang donatnya? Sebenarnya kedua yang jajan, tapi yang lebih prospek ke pengembangan yang busana muslim dulu.

Tambahan Catatan :

“jadi saya berharap.. nanti kalau masih lanjut equity tree ini, ada kayak

pemantauan dan pelatihan secara pembukuan dan perlu sekali menambahkan pengetahuan tentang cara marketing, ini perlu sekali untuk pemasaran (online dan offline)

## 9. Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Sri Mardani
Tempat/Tgl. Lahir dan Usia	:	Klaten, 4 September 1991
Alamat Domisili/tinggal	:	Mlaran Rt 01/04 Nglinggi Klaten Selatan
Jenis Usaha	:	Usaha makan dan minuman
Nama/Brand usaha	:	Raja Es Kuwut (Maximus Fresh)
Omset per bulan	:	15.000.000 (Selama Pandemi)
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"><li>Modal dari simpanan pribadi</li><li>Micro equity tree</li><li>Pinjaman dari Perbankan, Koperasi, dll</li><li><del>Pinjaman Online (Tidak ada)</del></li><li><del>Sumber lainnya, tolong sebutkan: (Tidak ada)</del></li></ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"><li><del>Laki-laki</del></li><li>Perempuan</li></ul>
No Telepon	:	087834988000
Waktu Wawancara	:	Selasa 24 November 2020, Pk. 16.30
Tempat Wawancara	:	Online via Panggilan WA
<b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)		
Secara umum kondisi usaha mendapatkan nyaturunkan karena adanya pandemic Covid 19, sampai sekitar 60-70%. Sebenarnya sudah sempat mau membaik, tapi karena saat ini masih penghujan (hawa dingin) jadi turun lagi		

(Karena usahanya jualan Es Kuwut). Sikap yang dilakukan oleh Bu Sri Mardani karena situasi ini mencoba menambah produk, terlebih karena pandemic banyak orang menyarankan untuk tidak mengonsumsi, maka jualannya menjadi tidak laku. Strategi yang dilakukan adalah menambah item produk berupa Juice. Strategi yang lain adalah sistem penjualan dengan jemput bola, atau memaka cara delivery (Service pengantaran).

Terkait dengan kondisi finansial pada saat pandemic ini, selama pandemic masih bisa jualan dengan memakai uang simpanan, dan mampu mengatasi dampak ekonomi ini. Termasuk sebenarnya sudah memikirkan untuk jualannya Kuwut keliling, sudah membeli 1 unit Vitar (Motor roda 3) yang rencananya akan di modifikasi (Pingin dibuat seperti kopi keliling, kalau jualan di keramaian tinggal membukakan belakang sebagai booth). “Kesulitannya itu, sudah bisa beli Vitar tapi belum ada biaya untuk memodifikasi menjadi bentuk booth”  
Kendala karena Covid :  
Anjuran di rumah saja jadi warung jadi sepi, harus jemput bola, biar bisa keluar atau keliling.

Usaha ini pernah mengakses pinjaman dari KUR BRI karena untuk beli motor matic (untuk memudahkan membawakan dagangan), tapi sudah lunas.

Micro Equitree :

Memudahkan sekali karena lebih fleksibel dan lebih nyaman, kalau di bank kan setiap bulan harus nyicil tiap bulan. Yang kemarin ini diberikannya 6 bulan, artinya kalau kita pakai buat usaha 6 bulan itu kita harus punya target, 3 bulan harus sudah muter inuang kemandirian hasilnya. Model milih ini karena ada pendampingan. Ini yang menjadi menarik, bisa tambah relasi. Nilai plus nya equitree ini, jadi banyak teman. Manfaatnya luar biasa, di akhir pendampingan kita mendapat sesuatu yang tidak pernah kita pikirkan, di beri pinjaman tanpa agunan itu luar biasa. Bedanya, kalau di Bank memang kucuran yang bisa lebih besar.

Kalau dalam konteks pandemic ini sangat menolong. Kalau di masa pandemic ini kan juganggak semua bank membuka akses, nah equitree ini sangat menolong. Bisa menumbuhkan UMKM juga, “kalau Cuma soal meminjam uang kan semua bank juga bisa.. misal nya equitree ini yang buatkan saya luar biasa.. kita benar-benar fleksibel dan dipercaya..” .. “Fleksibel juga dalam prosesnya, kalau di Bank kan kita juga harus bawa namamu, padahal ini kita sendiri yang berusaha, murni usahanya sendiri..”  
Kalau dari soal pelatihannya kita jadi lebih tau bagaimana cara manage keuangan, atau cara mengatur keuangan, termasuk di masa pandemic ini. Nggak sedikit juga UMKM yang tumbang, tidak mampu bertahan, hancur gara-

garaCovid.

JikanggakadapembiayaandariEquitreeelagi : “... yakalaubayangansayayasayatetepdapat, biarsayabisamewujudkan ide mengembangkanjualankelilingpakai motor yang di modifikasijadi booth itu..” kalaumisalmemangbener-benertidakdapatdariEquitreeemasihharusberpikirulangkalauharuspinjamdari bank.

Artinyakitajuganggakbisamemprediksiapakah ide memodifikasi motor itusudahpastiberhasil, nah jikainimenggunakanadadari Bank (yang sudahharusmencicilsecara regular), berartikanpadabulan-bulanawalsudahharusmemikirkancicilansementarausahabelumjalan,karena armada masihdalam proses modifikasidanbelumdapatmenghasilkanuang. Kalau di Equitreekankitabisamemprediksi, kitaakanjalanbulankesekian..danadariEquitreetubuatset”. KarenakondisiCovidkantidakmenentu. Dibandingkandengandanaperbankdankoperasiuntukmasa pandemic sepertiini, inisangatnyaman. Misaldiberipinjamanjangkawaktu 6 bulan, makaini 3 bulanajasebenarnyasudahbisajalan, kitanggakbinggungsamaangsuran. Jangkawaktuselesainyajuganggak lama

Tentangstrategipemasaran, padaawalnyaEsKuwutdikenalkan di tempat-tempatkeramaian. Yang lumayanmalah marketing darimulutkemulut (WoM). Kalaulewatinstagramdan FB tidakmenjadi yang utama..

HarapanuntukEquitreekedepan :

Lebihlebarjangkauannyadalamartianaksesnyasekaranganterbatas, sementarabarulingkunganterbatas. Padahalsebenarnyabanyak UMKM juga yang pastiakanterbantudenganadanyaEquitreeini, jadilebihdiperlebarlagijangkauannya.

Bentukadaptasi yang dilakukanselamacovidlebihkebagaimana UMKM bisamelihatpeluang.

“Contohketikausahainikarenajualanesmakamenjadisepipeminat, mencobajualan yang lain, misalnyajualan Juice yang memangsedangbanyakdibutuhkan orang sebagaisaranauntukmeningkatkandayatahantubuh di masa pandemic”.Kalausoalpendapatanmenurun, barangkalipakaistrategimenekanpengeluaran. Yang bisa di tekan, ditekan. Inovasiusahapentingjuga, bertahan di masa pandemic.

Kalausoalkeuanganadaptasinya : menekanpengeluaran, tidakmengutakatikgajikaryawandanhakkonsumen di berikan (kualitashantetep yang terbaikbuatkonsumen)

Catatan :SemogamasihadaEquitreeterusdanbisamenolongsemakinbanyak orang.

### 10. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	MM Reski Indraswari
Tempat/Tgl. Lahir dan Usia	:	Semarang, 27 Juli 1981
Alamat Domisili/tinggal	:	Duwet Rt 05/033 Sendangadi Mlati Sleman Yogyakarta
Jenis Usaha	:	Makanan
Nama/Brand usaha	:	Brownise Batik Mama / Bakso Berkah
Omset per bulan	:	3.000.000 (Brownise) 11.250.000 (Bakso Berkah)
Sumber pembiayaan	:	<input type="radio"/> Modal dari simpanan pribadi <input type="radio"/> Micro equity tree <input checked="" type="radio"/> Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll <input checked="" type="radio"/> Pinjaman Online <input type="radio"/> Sumber lainnya, tolong sebutkan: .....
Jenis Kelamin	:	<input checked="" type="radio"/> Laki-laki <input type="radio"/> Perempuan
No Telepon	:	
Waktu Wawancara	:	Kamis, 26 November 2020, 10.00
Tempat Wawancara	:	Online via panggilan WA
<p><b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)</p> <p>Kondisi pandemic ini, untuk Brownies batik sama sekali tidak ada order. Karena produk ini sangat tergantung pada pelaksanaan event (karena untuk hampers/hantaran atau event-event ulang tahun), pada saat terjadinya covid ini sama sekali tidak ada event. Jadi pesanan hampir nggak ada, sepi sekali. Beberapa pesanan masuk itu sifatnya repeat order.</p> <p><b>Inovasi yang dilakukan :</b></p> <p>Tidak ada ide baru untuk Brownise batik (karena saat ini sedang ada kesibukan lain yaitu mengurus baby), tapi untuk bakso berkah masih terus jalan.</p> <p>Kondisi keuangan, mengalami penurunan pendapatan. Untuk usaha Brownise benar-benar macet, kalau untuk bakso sempat terasa sekali dampaknya ketika terjadi PSBB, pada saat orang tidak leluasa keluar rumah, jadi</p>		



margin nyamenurun, kalaubiasanyabisarRp 250.000 per harisekaranginihanyabisarRp 150.000 per harimaksimal. Dari dampak yang ditimbulkaniniadarencanakedepandenganmenambahgerai (toko = tempatBaksoBerkahdititipkanuntukdipasarkankekonsumen), saatiniada 11 toko yang rutinsetiappagi “dititipi” ataumenjualbaksoberkah.

Kedepannyamungkinakanditingkatkan 2x lipatnyauntukmenambahsebaran. Usahanyaharus 2x lipat. Kalaudulu 11 Tokodalam 2,5 jam selesaiharapannyakalaumenambahsebaranmenjadi 2x lipatatau paling nggak 20 tokosupayabisamengembalikan margin sepertidulu (sebelum pandemic).

Gangguan yang di hadapidariaspekpermodalan :Kalaujudimenambahsebaranjadi 20 Tokoberarti kami harusmenambahtenagapemasarannya. Karenaygdilayaniitukanwarungsayur yang bukanyapagi-pagisekali. Semuamintapagi. Kalaukesiangantembelinyasudahjarang. Jadiharusnyasebaiknyasemuapagiuntukmengejarwaktu. Yang keduasoalpermodalan, karenaberarti kami harusmenambah modal belanja. Kalausaatinijalan 11 tokokatakanlahbisajalandengan modal 1jt, kalaunantijadimenaikkan 2x lipatberarti modal jugaharusditambahkan/digandakan.

Dampakbagikeberlangsunganusahanyakalaukondisiterussepertiiniyapenjualanakanterusmenurun.

Karenaminatbelimasyarakatmenurun,

informasidariparapemiliktokosayurtempatbaksoBerkahdititipkansaatinibanyakpelangganmereka yang buruh-buruhpabrikbanyak yang dirumahkan. Banyakjuga yang penghasilannyamenurunsehinggadayabelinyajugaikutmenurun. JadipendapatanBaksoBerkahjugamenurun.

Terkaitdengan Micro Equitree :

Usaha inibelumpernahmengaksespendanaanlain, kecualidariuangpribadidanequitree. “Yang membedakan micro equitreedengan model pinjamanlain, ketikaadapeminjamandariequitreecair di bulaninisayanggakperlulangsungmemikirkancicilanataupengembalian di bulanberikutnya..itu yang sangatmeringankan” Hal yang lain jugasoalbagihasilnya.. “Kalau di equitreeinibagihasilnyasangatringandandisesuaikandengankemampuan kita, tidaksepertipinjaman di Bank lain..” Model equitreeinidipilihketikawaktuituadatawarandariteman, dansangatringandanmudah. Nah untukusahakecilsepertiBrownis Batik sekitartahun 2018 inimenjadipenolongsekali, “sayajadisangatterbantukarenatidakdibebanidenganbunga, kalau yang lain itukanbelumapa-apa..barumerintisitusudahharusmengangsurdenganbunga yang tinggi...”

Manfaat yang dirasakansangatterbantu, ketikadulumerintisusahaBrownis Batik hanyadengandanasendiri, laluadaequitreeinimenjadiadasolusi. “Padawaktuitu pas saatsayabenar-benarmembutuhkan, padawaktuitusayahanyapunya mixer satu, denganadanyapinjamandariequitreeiniakhirnyasayajadipunya 2 mixer.

Lalu untuk kukuasan ini idulusaya punya satu sekarang juga sudah punya dua..” untuk kebutuhan pengadaan peralatan benar-benar ada solusi untuk penambahan produksi yang waktu itu juga mulaibanyak pesanan.

Terkait dengan syarat pengajuan equity tree ini sangat mudah, prosesnya juga mudah dan cepat.

Soal fleksibilitas ini juga fleksibel, 3 bulan diberikan longgar untuk mencicil.

Dari sisi pelatihan yang diberikan, pelatihannya sangat membantu. “Waktu itu yang saya rasakan sangat membantu waktu Pak Indrakasih pelatihan pemasaran online, selain pencatatan keuangan”

Karena mendapat pelatihan keuangan ini sekarang jadi tertib. Pelatihan ini bermanfaat sekali karena jadi tahu omset bulanan, kami diminta mencatat sampai ke HPP, jadi semua bisa ketahuan omset berapa, margin berapa.

Sebelumnya usaha ini hanya mencatat semacam neraca harian saja, uang masuk uang keluar harian saja secara sederhana.

**Ada masukan/catatan :** Alangkah lebih baik nyakalau untuk pembelajar dan dalam pelatihan-

pelatihan itu juga di hadirkan tamu atau pengusaha yang memang sukses di bidangnya. Misalnya tentang pemasaran online berarti menghadirkan orang yang memang berkompeten dan punya pengalaman dalam pemasaran online.

Nantinya seperti pelatihan dari Disperindag, biar ada narasumber yang hadir sebagai tamu yang kompeten.

Nanti jika equity tree tidak melanjutkan pembiayaan lagi, pastikan ada perubahan.

Karena mau tidak mau akan ada dan pribadi yang dipakai untuk usaha dan itu pastinya akan mengganggu stabilitas ekonomi.

Model micro equity tree ini dapat mendukung usaha, dan Brownis ini macet saat pandemic bukan karena masalah keuangan, tapi memang tidak ada pemasukan sama sekali, tidak ada event. Tidak ada pesanan/permintaan.

Kendala dan hambatan dengan micro equity tree :

Tidak ada. Semula lancar saja, pengembalian juga bisa tepat waktu. Jika dibandingkan dengan pembiayaan pinjaman dari Bank equity tree ini adapad bunga. “Di Bank itu bunganya tinggi sekali, kalau di kondisi seperti ini tambah berat, dan masapengembalian yang harus rutin setiap bulan”.

Strategi pemasaran yang dilakukan pertama Repeat order dari mulut kemulut (WoM), dan juga dari media online FB dan Ig (Ig. Brownis\_batikmama). Pernah juga menyebarkan leaflet dan ikut pameran

Soal inovasi dan adaptasi sebelum ada yang dilakukan selama pandemic. Masih bertahap dengan kondisi seperti ini (Kalau untuk Brownis Batik), kalau untuk Bakso Berkah juga baru ada rencana untuk menambah tenaga marketing kalau produksinya dinaikkan 2x lipat.

Bentuk adaptasi yang dilakukan

: Barusebatas rencana untuk meningkatkan produksi dan menambah pemasaran untuk Bakso Berkah. Adaptasi di sistem keuangan barusebatas usaha mengembangkan modal yg ada, mengurangi margin yang untuk kebutuhan rumah tangga, terus menyisihkan sedikit demi

sedikit untuk rencana pengandaan produksi Bakso Berkah.

Harapan untuk ke depan :

Mudah-mudahan semakin banyak yang terbantu, semakin berkembang usahanya..

“Kalau tidak salah Pak Indra pernah cerita kalau program seperti ini sempat terhenti di beberapa kota,

karena kerja sama dengan ekuiter terhenti karena pengusahanya yang

tidak dalam tanduk tip..” Seharusnya antara ekuiter dan para pelaku usaha kecil ini harusnya ada kerja sama

“Untuk para investee yang sudah bergabung, teman-teman dan juga saya mudah-

mudah kalau ada bantuan dari ekuiter kita bisa memanfaatkan sebaik mungkin.. kan waktu itu Pak

Indra dan Mbak Nurul pernah menginformasikan akan ada info pembiayaan ini jadi banyak yang menunggu...

Terus untuk pelatihannya misal bisa ditambahkan misal nyat tentang pemasaran online, foto produk,

pengemasan dan para narasumber yang berkompeten di bidangnya”

#### 11. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Afriani Handoko Puspito
Tempat/Tgl. Lahir dan Usia	:	Salatiga, 23 Oktober 1986 / 34 Tahun
Alamat Domisili/tinggal	:	Salatiga
Jenis Usaha	:	Makanan
Nama/Brand usaha	:	Qiyu Qiyu
Omset per bulan	:	Rp 15.000.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"><li>o Modal dari simpanan pribadi</li><li>o Micro ekuiter</li><li>o Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll (KUR BRI)</li><li>o <del>Pinjaman Online</del></li><li>o Sumber lainnya, tolong sebutkan: .....</li></ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"><li>o Laki-laki</li><li>o <del>Perempuan</del></li></ul>
No Telepon	:	085726723728
Waktu Wawancara	:	Kamis, 10 Desember 2020, Jam 13.00

Tempat Wawancara	:	Online, Sinyal kuat Telkomsel
<p><b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)</p> <p>Selama pandemic ini usaha turun drastis, terutama pada awal-awal pandemic karena permintaan kurang membuat pemasukan juga berkurang.</p> <p>Yang dilakukan menciptakan produk baru untuk menjangkau pasar lokal, istilahnya yang bisa dikonsumsi oleh masyarakat sekitar sini. Misalnya membuat gethuk Magelang (seperti gethuk Trio), Singkong keju juga langsung ke user, tidak dalam bentuk frozen tapi yang langsung matang bisa dimakan langsung. Termasuk juga payajemput bola, melayani reseller-reseller yang banyak membantu untuk menjual produk Qiyu Qiyu. Terkait dengan finansial usaha ini drop di awal-awal, <i>“sekitar 3 sampai 4 bulan pada awal pandemic kami sempat drop sama sekali tidak ada pemasukan”</i>. <i>“sempat juga terbantu dengan beberapa bantuan usaha yang diberikan oleh pemerintah, tapi sebenarnya tidak terlalu membantu karena jumlahnya juga masih jauh dari rata-rata kebutuhan kami”</i>.</p> <p>Karena ada inovasi membuat singkong keju yang siap makan itu ekonomis sedikit bisa stabil. Jika hal ini berlanjut terus menerus, mungkin jadi stabil. <i>“inovasi yang kami lakukan baru bisa membantu ekonomi keluarga kami, belum bisa membantu untuk karyawan-karyawan kami”</i>. Produk inovasi ini sifatnya sangat lokal dan belum bisa dikirim sampai ke luar kota.</p> <p>Gangguan yang dihadapi dalam masa pandemic ini : Contohnya untuk pemakaian listrik, karena usaha ini sudah memakai beberapa freezer yang besar-besarnya listriknya juga pakai yang besar, pada saat ini ketika produksinya berhenti membayar listriknya tetep harus jalan. Banyak alat produksi yang saat ini jadi tidak terpakai, karena memang belum berproduksi dalam kapasitas yang besar.</p> <p>Aspek permodalannya juga terganggu karena banyak <i>“nombok”</i>. Baru dalam satu atau dua bulan terakhir ini baru agak stabil.</p> <p><b>Micro Equitree :</b></p> <p>Usaha ini mengakses sumber pembiayaan dari KUR BRI sebagai modal selain dari micro equitree. Yang membedakan micro equitree dengan model pinjaman lainnya : equitree ini sangat mudah karena tidak ada cicilannya, bunganya juga bisa disesuaikan dengan kemampuan kita <i>“hanya saja buat usaha saya jumlah yang dikurangkan oleh equitree ini masih kurang besar”</i> istilahnya kalau untuk produksi kami buat beli freezer 1 unit saja sudah seharga 6 juta, <i>“jadi kalau dari equitree itu mungkin baru bisa buat belihannya saja, tapi kalau usaha seperti kita mau melebarkannya istilahnya masih kurang, untuk memperbesar jumlah produksi kan otomatis peralatan itu juga harus ditambah”</i></p>		

Yang membedakan model equitree dengan model pinjaman lainnya mudah, nggak ada cicilan, “yang paling oke itu karena semua akhirnya dikembalikan kepada peminjamnya”

A;asan menggunakan model equitree ini karena produk ini pengolahan makanan dan butuh biaya untuk mengolah, untuk kebutuhan pengadaan bahan baku ini sangat membantu.

Pada saat mengakses pembiayaan dari KUR BRI disebabkan karena kebutuhan, “sebagai UMKM yang ingin mengembangkan usaha, mengembangkan produksi, kami butuh tempat penyimpanan yang lebih besar agar juga bisa lebih mengefisienkan waktu”. Bedanya di

equitree tidak terbebani angsuran karena semua disesuaikan dengan jumlah dan kemampuan, istilahnya bagi hasilnya sesuai dengan kemampuan kita dan diberikan longgaran untuk mengatur sendiri. “dan kami semua juga diberikan bimbingan usaha yang sangat membantu, sehingga kami bisa membuat laporan keuangan dll”

Syarat pengajuannya sangat mudah. Fleksibilitas pengembalian pinjamannya juga sangat mudah, Tidak membebani, dibebaskan waktu untuk mengembalikannya kapan “kami jadi lebih mandiri untuk mengatur keuangan kami”.

Tentang pelatihan keuangan secara sederhana dapat dirasakan ketika sekarang bisa lebih mengontrol keuangan, “kami bisa membedakan mana keuangan rumah tangga dan keuangan untuk kebutuhan usaha”

. Karena biasanya usaha kecil itu uang itu campur. Pelatihan pemasaran sebenarnya membantu, “tetapi kembali lagi kalau kami terkendala sama modal. Karena soal pemasaran itu tidak se sederhana memasarkan aja, tapi ada kaitannya dengan banyak hal lain, misalnya pemasaran itu butuh packing yang bagus, nah untuk packing yang bagus itu butuh doo satauplasyik yang bagus juga, nah ini juga nggak mungkin kita order dalam jumlah yang sedikit, semuanya ada minimal order untuk sekali cetak misal minimal 5000 exp. Akhirnya untuk benar-benar mengeksekusi item-item pemasaran agar lebih bagus itu jadi agak sulit, karena semua kembali ke soal permodalan lagi”.

Jika ternyata pembiayaan micro equitree ini tidak lagi didapatkan, usahaini akan tetap berjalan dan cari alternative pinjaman yang lain. Karena untuk qiyu qiyu ini modalnya memang harus diupayakan, “kami usaha sendiri, tidak ada warisan, tidak ada dari yang lain-lainnya”

Manfaat yang dirasakan ketika mendapat dari KUR BRI adalah bisa membeli alat-alat yang harganya memang besar, hal ini sangat menguntungkan untuk pengembangan usaha. Saat ini ada 6 freezer, dan ini dibelikan satu

Kendala di Micro equitree adalah jumlahnya yang kurang besar, kalau jumlah pinjaman

2,5 juta itu sebenarnya jumlahnya terlampau sedikit “angkanya kurang besar, hanya beberapa persendari produksi kami, istilahnya gitu”. Jadi jumlah ini belum bisa mengcover usahaini

Tentang Strategi pemasaran yang sudah dilakukan ini menggunakan WoM pada awal usaha;

saat ini ditambah dengan menggunakan Fb (Fb : Singkong Qiyu Qiyu),

tapisekarangproduksepertiinisudahsangatbanyak di pasaran. Sainggannyabanyak.

Inovasi yang dilakukan agar usahatetapdapatberjalanmenjualgethukdansingkongkeju yang langsungbisadikonsumsi.

Harapanuntukequitree, mudah-mudahanbantuanurungalisehinggabisameningkatkanproduksi, tapikalaubisajumlahnyaditambah. Terussemua program pendampinganterusdapatdiberikan. *“karenakeuangan yang kemarincoba kami kumpulkandari modal equitree, akhirnyaterpakaiuntukmenutupbeberapakebutuhanakibatdari pandemic, walaupun pandemic berakhir kami terpaksaharusmengulangsemuanyadariawallagi”*

## 12. Form RingkasanWawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Elisa Septiani
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	Anaknya : 03 September 1997 (?)
Alamat Domisili/tinggal	:	SamanRt 10 No.40, BangunharjoSewonBantul Yogyakarta
Jenis Usaha	:	Fashion
Nama/Brand usaha	:	Belumada
Omset per bulan	:	Rp 5.000.000
Sumberpembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"><li>o Modal darisimpananpribadi</li><li>o Micro equitree</li><li><del>o PinjamandariPerbankan, Koperasi, dll</del></li><li><del>o Pinjaman Online</del></li><li>o Sumberlainnya, tolongsebutkan:.....</li></ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"><li><del>o Laki-laki</del></li><li>o Perempuan</li></ul>
No Telepon	:	082137191817
Waktu Wawancara	:	Sabtu, 12 Dec 2020, Pk. 10.00
Tempat Wawancara	:	Online via Panggilan WA
<b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakanpoinpenting/highlight) (Maximal 1000 kata)		
Usaha ibu Elisa padaawalnyaenerimaajasajahitpakaianwanita, terusberinovasimembuatproduk fashion wanita		

yang bisa dijual bekerja sama dengan anaknya yang bertugas memasarkan. Produk yang dijual berupa Gamis, Jilbab dengan sistem Pre Order.

Dampak Pandemi ini sangat terasa sekali, di usaha jahit-jahitan banyak order jahitan yang di pending, karena customer memilih untuk menunda order mereka karena belum ada cara. Untuk yang produksi mandeg. Sempat berinovasi di usaha masker. Saat ini sudah mulai ada jahitan, tapi di awal-awal pandemic benar-benar ngak ada orderan.

Kondisi keuangan saat ini sudah “tiarap” dengan kata lain sudah benar-benar dalam kondisi yang terbawah.

Jika keadaan seperti ini terus sebenarnya juga tidak akan cukup mampu memenuhi kebutuhan ekonomi, kita juga nggak tau kapan covid ini akan berakhir, *“hanya saja untungnya kami ini ada sedikit saving an.. jadi masih bisa aman lah..”* yang paling terasa itu di 6 bulan pertama saat pandemic itu benar-benar teras ngak ada pemasukan. *“Karena kami cobain buat masker tapi pemasukannya juga ngak terlalu signifikan, karena kami menawarkan juga banyak teman-teman”*. Usaha ini di masa sebelum pandemic pemasukan dari jahit-jahitan sekitar 3 juta, pada saat ini pemasukan jadi ngak sampai 500 ribu.

Saat sekarang ini untuk usaha jahit-jahitan belum bisa bangkit dan pulih seperti kemarin, bahkan terpaksa 4 orang partner kerja yang biasa menjahit dari rumah masing-masing juga belum bisa menghasilkan seperti dulu.

Tapi kalau dari produksi jilbab seperti ini mulai bangkit lagi. *“Kami mulai mengecek yang pada di minati apa, yang dibutuhkan orang apa”*

### **Micro Equitree :**

Saat ini usaha ibu Elisa tidak mengakses pembiayaan lain sama sekali. Ketika mendapat dari micro equitree ini lumayan sekali, bisa jadi modal usaha baru yang produksi barang jadi, sebagai modal untuk membelikan. *“Karena ada Equitree, akhirnya saya jadi belajar memilah uang. Antara uang buat usaha dan uang buat hidup sehari-hari, yang uang jahit saya pakai buat menopang kebutuhan sehari-hari, lalu yang uang dari equitree kami pakai buat muter produksi.. dan itu pengelolaan nya terpisah, dan ini biar berputar terus agar berkembang”*

Yang membedakan antara micro equitree dengan pinjaman lain yang pasti kalau pinjaman lainnya itu kan pakai bunga, terus kita juga harus terbayar cicilan per bulan yang jatuh tempo. *“Kalau equitree itu kita bisa muterin uang, nah sambil uang itu muter kita bisa mempersiapkan pengembaliannya, itungannya juga sudah jelas, ngikutin syaria”* itu perbedaannya.

*“Kemarin itu saya mau karena ngak ribet, juga ada kesepakatan untuk pengembaliannya..”*

Manfaat yang dirasakan dengan menggunakan micro equitree ini banyak sekali. Kita punya sphere waktu untuk memanfaatkan uang yang ada sebaik-baiknya, karena kita ngak kepekin tiap bulan harus balikin. Kita

punyabataswaktutertentu, sepertikemarinitu 6 bulan, kitamauapa..itumanfaat yang sayasangatrasakanbanget  
Dari kemudahanpengajuansyaratnya :sangatmudahsekali. Tidakribet, tidakmacam-macam, tidakbanyakpersyaratan yang memberatkan

Dari soalfleksibilitasdanpengembaliannyajugasangatmudahdanringan. *“Iniseperti **“tantangankejujuran”** buatsaya, karenadariequitreekantidakbener-benerngeceksecara detail”*

Kalauadaripelatihannyaitusangatmembantusekali,

adasebenarnyainginannyauntukmencatat,tapitidakpernahterlaksana. Dari pelatihaninisangatmembantusekali, membuatkitatertib. *“Dan sayamasihberharapsebenarnyadaripakIndra..adaapalagiya, ada (pelatihan) apalagiya... manfaatbuatkitaapa yang dilapangangitu..”*

Kalauternyataidaklagimendapatkanpembiayaanuntukusahanyakira-kirayakondisinyamasihetetepsepertiini, jalanaja. *“Dapatyaalhamdulillah, nggaktapatyanggakaapa-apa, belumrejekinya yang pentingsayamasihpunyamesinjahit, sayamasihpunya skill, ketrampilan. Anaksayamasihmau bantu pemasarannya, sayamasihbisahubungin customer-customer saya..yaberharapsihiya, tapikalaudengankondisisepertiinijuganggakterlalumemaksagitu”*

Kendaladanhambatan yang dirasakanpadasaatmenjalankanusahadengan micro equitree

:agakbinggungmisahitungan di awalnya. Karenakanusahajahitinisudahberjalan lama,

tapikalauinimemangusahaawal yang dariequitreeitukanketahuan, nah akhirnyasayamisahinuang yang

buatproduksiinibenar-benarpakaiuangequitree. Dapatuangseberapa, dibelanjainbahansegitu, dapatnyaseberapa..

*“makanyasayabilanginitadi, sepertitantangankejujuran”*

### **StrategiPemasaran :**

StrategipemasarandalammenjalankanusahaselamainisecaraWoM, terussekarangmencobapakaiig, anaksayapakai media sosial.

Inovasiandanpenyesuaian yang dilakukan, barusebatasmencari ide-ide di media sosial, membuat masker, membuat masker dariperca, daribrokat, ini yang paling

cepatmenghasilkanuangsaatini.karenagamisdanjilbabbelumbisajalansaatini. Jadiini yang sayalakukan.

Harapanuntuk micro equitreesemogaadalagibantuannyasecarafinansialdanjugadibarengidenganpelatihan-pelatihan,

*“karenasayamerasa yang kemarinipelatihannyamasihkurang, mungkinkarenapakIndrabanyak di Jakarta, jadikurangintens. Mungkindisinitabanyak ide, banyak yang bisadilakukan, tapikannggakbisaterstruktur kayak pakindra, Jadisayaberharappelatihannyajugapelatihan yang saatinibenar-benarkitabutuhin, kayak pelatihantentang digital marketing, maudibilangkitaudahnggakmampungikutin kayak gituayangmanalagi,*



*memang sayagaptek, tapi karena menyesuaikan dengan keadaan sekarang saya harus belajar. Terus modal equity tree kalau bisa ada dan lebih besar lagi, dan pelatihan-pelatihannya lebih banyak lagi”*

Note :

Saya mau mengucapkan terima kasih terutama kepada Pak Indra yang sudah membantu. Kalau buat saya mungkin modal equity tree ini (mohon maaf) nggak terlalu banyak ya.. nggak bermaksud mengecilkan tapi itu saya terima kasih. Yang lebih terima kasih lagi karena banyak ilmu yang sudah disampaikan Pak Indra, Mbak Nurul.. itu aja sih.. Semoga Covid segera berlalu dan kita masih bisa usaha terus.

### 13. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Septiana Eka Nurjanah
Tempat/Tgl. Lahir dan Usia	:	Sleman, 30 September 1994
Alamat Domisili/tinggal	:	Baki Rt 003 Rw 012 Bokoharjo Prambanan Sleman
Jenis Usaha	:	Fashion dan Makanan (Baru akan dimulai)
Nama/Brand usaha	:	Fashion tidak ada Brand, Makanan : Arsen Es Krim
Omset per bulan	:	
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro equity tree</li> <li>○ <del>Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</del></li> <li>○ Pinjaman Online</li> <li>○ <del>Sumber lainnya, tolong sebutkan: .....</del></li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <del>Laki-laki</del></li> <li>○ Perempuan</li> </ul>
No Telepon	:	085733946869
Waktu Wawancara	:	Selasa, 08 Desember 2020, Pk. 10.00
Tempat Wawancara	:	Online Via Panggilan WA
<p><b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)</p> <p>Sebelum pandemic ada dan pada waktu mendapatkan pembiayaan dari equity tree sebenarnya usaha Ibu Eka adalah Fashion dan pada saat ini sedang dimulai adalah usaha makanan, meskipun saat ini fashion masih jalan meskipun</p>		

tidak terlalu banyak omsetnya.

Dampak dari pandemi ini minat fashion ini menurun hingga 50%, biasanya sebulan bisa 1jt sampai 2jt sekarang separangnya sampai. Yang dilakukan saat ini mengurangi stok, *“dulunya stok saya melimpah, tapi saat ini saya sesuaikan dengan permintaan saja, misalkan 1 model bajut dulu stok minimal 1 lusin, nah sekarang ini stok setengah lusin dengan model yang macam-macam, karena memang daya beli masyarakat itu menurun sekali”*

Ide inovasi yang dilakukan : mencoba memulai bisnis kuliner. *“Terus untuk fashion berupaya dengan cara seminggu sekali memberikan give away, atau bonus misal beli 1 dapat bonus bro, nah saya sebagai upaya biar tidak menurun drastis banget, setidaknya biar adapemasukan”*

Kondisi keuangan menurun, kebutuhan juga saat ini punya baby.. harus pandai mengatur keuangan agar bisa cukup.

Jika kondisi pandemi seperti ini belum bisa diprediksi kapan akan berakhir, mungkin jika bertahan hanya di fashion saja akan terganggu. Maka dicoba celah yang lain, usaha di bidang kuliner yang baru akan dimulai. *“Mudah-mudahan dengan usaha ini akan mengalami kenaikan walaupun cuma sedikit”. Usaha sampingan ini berupa kuliner, usaha es krim yang di produksi sendiri, dengan bahan baku yang ada di sekitar tempat tinggal saja, “Saya memanfaatkan apa yang tersedia di sekitar sini, adanya nangkayanangka, manggayamangga..”*

Kendala dalam usaha ini permodalan yang terbatas. Kendala dalam bidang pemasaran tidak ada masalah, karena kebanyakan via online dengan memanfaatkan media sosial FB dan Instagram. Kalau fashion ada sedikit kendala dalam pengiriman, tapi bisa diatasi.

Persoalan finansial yang dihadapi selama pandemi ini persoalan aturan pemerintah dan protokol kesehatan yang harus dipatuhi, misal soal pembatasan area, soal social distancing, soal pembayaran cash karena uang tunai sudah disentuh banyak orang, jadi diupayakan non tunai.

### **Micro Equitree :**

Ibu Ekapernah mengakses pembiayaan selain micro equitree, yaitu pinjaman online (tapi saat ini sudah lunas). Dan itu dilakukan karena benar-benar kepepet dan hanya sekali. Sementara dari perbankan dan koperasi belum pernah di akses. Selain itu menggunakan dana milik sendiri.

Yang membedakan equitree dengan model pembiayaan lainnya adalah soal jatuh tempo yang longgar dan cicilan yang

nggakharustiapbulan. Jadiinisangatmeringankan.

Model equitreeinidipilihkarenabunga yang sangatrendahdanbedasama yang lain.

Bagihasiljugasesuaidengankemampuan kita, *“Kalau yang lain kansudahditentukan, danbiasanyanggaksedikit”*

Saatmemutuskanuntukambilpinjaman online itukarenamemangkeadaanbenar-benarterpaksa,

*“sayaterpaksamengambilpinjaman online*

*karenapadasaatitusayaharusambilbarangdalamjumlahbanyaksementarauangsayabelumterkumpul, masihadabeberapa customer saya yang belummembayarsehinggauangsayamasihberedardimana-mana, nah maunggakmauterpaksasayaambilpinjaman online”*

Manfaat yang dirasakandenganmenggunakan micro equitreeini *“bagi UMKM sepertisayainisangatmembantu, termasukjugaadapelatihanuntukmanajemenkeuangannya, kalau yang lain kannggakada yang pentingsetiapbulanmengangsur”.. “sejakikut micro equitreeinipencatatankeuangansayalebih rapi, termasukpencatatanpengeluarandanpemasukannya”.*

Syaratpengajuanequitreeinijugasangatmudah. Kalau di perbankanmasihharuspakaifotokopi KTP, mencarisuratkekalurahan, disurveyduludll.

Pengembaliannya pun sangatfleksibel. Tentangpelatihan yang sudahdiikutimenurutibuEkasudahsangatbagus, mudah di pahami. *“Kalaubolehmenyarankan, pelatihanlebih di titikberatkanpadapemasaran online, karenadulukebanyakanke offline, karenasekarangapa-apakan online, pemasaran online sepertiapa”.*

Dari sisipelatihantentangpengembanganbisnisdariquitreeinisangatmembantu.

Jikanantiternyatatidaklagimendapatkanpembiyaandariquitreelagi, mungkinusahainiakanbanyakberubah, bisajadikembalisepertidulu.

Kendala yang di rasakansaatmenggunakan model micro equitree, hampirbisadikatakantidakadakendala, *“hanyasajadariequitreemasihkurangbesar, untukawal-awalpermasalahan di pembukuantapi lama-lama bisadiatasi”*

Strategipemasaran yang dilakukansaatinimenggunakanWoMdanmenggunakan media sosialFbdanIg.

Menggunakan marketplace sepertiShopeejuga (Fb :SeptiEka).

Inovasi yang dilakukan agar dapatbertahan di masapendemiinimisalmembuat giveaway, beli 2 dapat bonus bros, paling nggakseminggusekalibiarpelanggannggaklari. Dan jugamelebarkanusahadalambidangkuliner.

Bentukadaptasi yang dilakukandalammasa pandemic inimisalmembatasi COD, pembayarantidakmenerimauang

cash tapise bisa untuk dilakukan via transfer, mengurangi interaksi dengan orang.

Harapan untuk ke depan, semoga masih ada terus, pelatihan juga bisa dilakukan lebih rutin, ada pemantau dari team equitree *“Pelatihan di masa pandemic bisa dilakukan secara online, walaupun sekecil materi tapi itu sangat membantu bagi pemula. Termasuk pelatihan tentang jualan online, bagaimana cara mengemasnya, foto produk supaya terlihat cantik dan menarik bagaimana”*

#### 14. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Tri Susiani
Tempat/Tgl. Lahir dan Usia	:	Gunungkidul, 27 Agustus 1980/40th
Alamat Domisili/tinggal	:	Somodan RT3 RW 2 Purwomartani Kalasan Sleman
Jenis Usaha	:	Jahit
Nama/Brand usaha	:	Kasihmodiste
Omset per bulan	:	3.000.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Modal dari simpanan pribadi</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Micro equitree</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</li><li>○ Pinjaman Online</li><li>○ Sumber lainnya, tolong sebutkan: .....</li></ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Laki-laki</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Perempuan</li></ul>
No Telepon	:	081328139694
Waktu Wawancara	:	3 Desember 2020 jam 15.41
Tempat Wawancara	:	Online via phone WA
<b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)		
<p>Dampak yang dirasakan Bu Tri saat pandemic banyak pekerjaan yang tertunda sejak pertengahan Maret sampai Oktober pada usahanya jahitnya. Namun Bu Tri tetap mengerjakan pesanan meskipun tidak diambil dan sekecil membuat untuk dipakai sendiri atau dikasih keluarga karena tidak ada kerjaan lainnya.</p> <p>Bu Tri belum melakukan upaya inovasi selama pandemic sampai Oktober. Mulai akhir Oktober mulai ada pesanan jahit.</p>		

Kondisi keuangan usahanya hitung Tri, pernah melakukan pinjaman tetapi bukan untuk usaha melainkan untuk kebutuhan sehari-hari sehingga belum mampu mengatasi ekonomi saat pandemic.

Kendala dan hambatan yang dihadapi bu Tri dalam usaha ialah manajemen keuangannya sehingga masih acak-acakan dan belum bisa memisahkan antara uang usaha dan rumah tangga.

Dampak jangka panjang jika masih pandemic takut jika sepi tetapi sudah mulai ada nih jadi optimis saja.

Dampak finansial yang dirasakan adalah modal karena habis untuk konsumsi.

Dampak jangka panjang jadi menimbulkan hutang.

#### **Micro Equitree :**

Selain modal Equitree, bu Tri juga pernah meminjam KUR dari koperasi dan industri untuk bantuan modal.

Perbedaan Equitree dan pinjaman lain kalau Equitree dihibahkan untuk tambahan modal, kalau KUR kan mengembalikannya dalam jangka waktu dengan bunga. Bu Tri menggunakan modal Equitree dalam usahanya karena syaratnya mudah dan pendampingannya langsung meskipun bu Tri belum merasakan karena baru mulai melangkah. Bu Tri meminjam KUR karena belum tahu jika ada pinjaman Equitree. Manfaat yang dirasakan bu Tri saat meminjam KUR merasa terolong untuk pengembangan modal usaha. Bu Tri merasakan jika menggunakan modal Equitree omset bisa berkembang.

Kendala dan hambatan selama menggunakan modal Equitree dari manajemen keuangannya masih belum bisa tertata. Jika dalam menggunakan modal KUR, belum pernah ada pendampingan dari koperasi.

Strategi pemasaran yang dilakukan bu Tri dalam usahanya hanya WOM.

Penyesuaian yang dilakukan bu Tri dalam usaha selama pandemic tidak ada hanya hits saja. “Modal dari Equitree pastinya bisa membantu usaha selama pandemic, harapannya di lanjutkan yaitu pendampingan terutama manajemen keuangan itu”.

Adaptasi yang dilakukan dalam usaha bu Tri selama pandemic tidak ada begitu juga dalam keuangannya.

#### **15. Form Ringkasan Wawancara :**

##### **Identitas & Latar Belakang Informan**

Nama	:	Sri Nuriyati
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	Sleman, 24 April 1980/usia 40th
Alamat Domisili/tinggal	:	Daegun RT 004/RW 21, SumberrahayuMoyudanSleman
Jenis Usaha	:	Kuliner
Nama/Brand usaha	:	Nisa Snack
Omset per bulan	:	3.800.000
Sumber pembiayaan	:	<input checked="" type="checkbox"/> Modal dari simpanan pribadi <input checked="" type="checkbox"/> Micro equitree <input type="checkbox"/> Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll <input type="checkbox"/> <del>Pinjaman Online</del> <input type="checkbox"/> <del>Sumber lainnya, tolong sebutkan:.....</del>
Jenis Kelamin	:	<input type="checkbox"/> Laki-laki <input checked="" type="checkbox"/> Perempuan
No Telepon	:	081548067605
Waktu Wawancara	:	3 Desember 2020 Jam 15.00
Tempat Wawancara	:	Online via Phone WA (Rahmi)

**Ringkasan Wawancara** (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)

Dampak usaha kuliner ibu Sri saat pandemic mengalami penurunan drastis tidak ada pesanan sama sekali sehingga membuat pemasukan berkurang. Tetapi kemudian ibu Sri membuat makanan sayur dan lauk difotodan di pasarkan lewat online dan delivery pesanan. Efisiensi yang dilakukan ibu Sri adalah pengurangan belanja karena tidak begitu banyak produksi.

Inovasi yang membuka warung dadakan dirumah, “sebagian saya online kan lalu diantar kerumah-rumah”.

Untuk keuangan usaha selama pandemic ibu Sri menggunakan tabungan pribadi dan mendapatkan bantuan UMKM dari pemerintah. Kondisi keuangan selama pandemic belum cukup mampu mengatasi dampak ekonomi namun di usahakan cukup selama pandemic.

Kendala dan hambatan selama menjalankan usaha adalah tidak ada pesanan sama sekali namun sekarang sudah mulai ada pesanan dari pelanggan lama dari kecamatan dan kelurahan. Untuk pembelian alat yang lebih besar masih terkendala sehingga belum bisa memproduksi dalam jumlah banyak.

Dampak jangka panjang yang dihadapi dalam usaha Ibu Sri adalah memiliki produk lain yang bisa dipasarkan untuk jangka waktu yang lama selain makanan basah yang sehari-hari harus habis.

*Untuk kendal dalam keuangan ialah laporan keuangan yang belum bisa teratur dan masih tercampur dengan keuangan pribadi sehingga berantakan dan mengganggu keuangan usaha yang untuk balik modal.*

Micro Equitree :

Ibu Sri hanya mengakses modal dari micro Equitree saja dan tabungan pribadi. Perbedaan modal Equitree dengan lainnya menurut Ibu Sri adalah Equitree bagi hasil kalau dari bank tidak. Ibu Sri memilih menggunakan Equitree karena *“bagus juga sih karena nanti labanya bisa bagi hasil jadi tidak dapat berapa separuh nya jadi gamakan ribalah”*.

*“Manfaatnya dari Equitree cukup membantu sih baweskipun sedikit sedikit bisa lah untuk modal usaha dan gak memberatkan dan juga gak mengharuskan bunganya se ginia kayak kalau di bank gitu. Pengajuan modal cukup mudah, pelatihan keuangan adalah istilahnya pandangan biar semakin maju usahanya.”*

Jika mendapatkan modal Equitree kembali bisa mengembangkan usaha untuk makanan kering dan lainnya.

Menggunakan Equitree, Ibu Sri mengatakan bisa bertambah dari sisi omsetnya.

Untuk kendal dari modal Equitree tidak ada kendalanya hanya laporan keuangan saja yang berantakan karena masih kisruh.

Strategi pemasaran Ibu Sri dalam usahanya menggunakan whatsapp dan facebook serta WoM.

Dalam mempertahankan usahanya Ibu Sri membuka usaha lain kerajinan cengcondok seperti kursi, meja, vas bunga.

Modal Equitree cukup membantu usaha Ibu Sri selama masa pandemic.

Harapan dari Ibu Sri untuk Equitree lebih banyak membantu seperti pelatihan pembukuan, jika modal usaha untuk ditambah lagi.

Adaptasi yang dilakukan Ibu Sri dalam mengatasi gangguan usaha selama pandemic adalah tidak adanya yang penting asal jalannya saja. Untuk adaptasi keuangannya Ibu Sri jika balik modal, maka digunakan untuk modal lagi jadi hanya berputar di sana saja. Selama pandemic, uang usaha disimpan untuk tambahan modal.

--

## 16. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	ZukhronMustofa
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	Bantul/3-3-1987 danusia 33th
Alamat Domisili/tinggal	:	BuluTrimulyoJetisBantul
Jenis Usaha	:	DesainGrafis, Percetakandan Souvenir
Nama/Brand usaha	:	Zhumta_Digital Art
Omset per bulan	:	4-5Juta
Sumberpembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal darisimpananpribadi</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Micro equitree</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> PinjamandariPerbankan, Koperasi, dll</li> <li><input type="checkbox"/> <del>Pinjaman Online</del></li> <li>○ <del>Sumberlainnya, tolongsebutkan:.....</del></li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<input checked="" type="checkbox"/> Laki-laki <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Perempuan</li> </ul>
No Telepon	:	085725996711
Waktu Wawancara	:	3 DESEMBER 2020 Jam 09.00
Tempat Wawancara	:	Online via PesanSuara WA (Rahmi)
<p><b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)</p> <p>Dampak yang dirasakan pak Zukhron saat Pandemi berlangsung pendapatan menurun karena pesanan seperti percetakan dan souvenir berkurang karena tidak ada pernikahan dan banyak di cancel.</p> <p>Menyikapinya pak Zukhron mengurangi harga sedikit tapi tetap memberikan service yang baik seperti percetakan untuk design gratis.</p> <p>Untuk inovasi lainnya pak Zukhron memilih pembuatan faceshield dan masker sablon karena melihat pasar itu lebih menjual di masa pandemic dan inovasi tersebut bisa membayar angsuran. Selama pandemic usaha percetakan kekurangan modal akibat pandemic tidak ada pemasukan untuk biaya hidup harus menggunakan modal usaha.</p>		



Untuk urusan terpaksa meminjam pada bank selama 6 bulan berharap Januari tahun depan sudah mulai mengangsur lagi.

Untuk saat ini Pak Zukhron membutuhkan tambahan modal untuk memproduksi masker atau lainnya. Selain modal, kendala yang dihadapi adalah pemasaran karena minat customer dimasa pandemic masih terlalu kecil, untuk marketplace Pak Zukhron masih kalah dalam harga.

Untuk sementara pemasaran dilakukan lewat Instagram, facebook, dan grup whatsapp.

Untuk permasalahan usaha lainnya adalah kekurangan tenaga karena jika ada pesanan banyak tidak mampu memenuhi permintaan sesuai waktu, permasalahan lain adalah alat yang tergolong minim

*“itu semua jugatekendalabiayatetapitetapberusaha terima orderan untuk maksimal dikerjakan dalam keadaan apapun untuk saat ini”.*

Untuk laporan keuangan oleh Pak Zukhron dibuat ada orderan masuk selain kekurangan modal dan pemasaran juga harus beradaptasi biaya listrik yang mahal karena bekerja dengan alat yang menggunakan listrik. Jadi, pemasukan belum stabil karena banyak produksi masker.

Dampak jangka panjang yang dirasakan dalam situasi seperti ini harus berhemat dan mungkin beralih ke usaha yang lain tetap tetap optimis pasti bisa.

Pak Zukhron menggunakan modal Micro Equitree, dan bank. Perbedaan Equitree dengan bank adalah kalau bank bunganya lumayan kalau Equitree bagai hasil jadi lebih nyaman di usaha.

Pak Zukhron mengambil modal dari bank karena membutuhkan modal yang lebih dari Equitree karena saat itu Equitree hanya memberikan 2 juta kalau tidak salah. Manfaat yang dirasakan Pak Zukhron adalah pengajuan yang mudah begitu pun syaratnya. Pak Zukhron berharap dapat mendapat modal dari Equitree dan akan digunakandengan sebaik-baiknya.

*“Alhamdulillah usaha kami lebih berkembang dengan Equitree selain kami dapat menambah relasi dari Equitree yang dapat menambah omset kami.”*

Kendala dari Equitree pinjaman bertahap jadi tidak langsung dalam jumlah besar sedangkan per bank kendala yang harus dibayar tepat waktu sesuai dengan bunganya.

Pak Zukhron tetap menggunakan pemasaran melalui digital marketing dan juga dengan WoM. Usaha lain dari Pak Zukhron tetap mengerjakan usaha lain tanpa meninggalkan yang sebelumnya seperti face shield dan masker. “untuk modal dari Equitree pasti sangat membantu kami dalam menghadapi pandemic ini.

“Harapansaya semoga Equitrees makin maju dan selalu support pengusaha kecil seperti kami dan khususnya untuk UMKM semuanya dan selalu memberikan tidak hanya modal usaha tetapi pelatihan untuk mengembangkan usaha”

Bentuk adaptasi Pak Zukhrondalam usahanya adalah perencanaan strategi dan pemasaran lebih diutamakan. Adaptasi keuangan adalah dengan melakukan efisiensi dalam modal dan memulai usaha di bidang lain seperti masker dan face shield.

#### 17. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Yuni Relawati / Neni Suwandi (Suami)
Tempat/Tgl. Lahir dan Usia	:	Sleman, 17 Mei 1975
Alamat Domisili/tinggal	:	Sermo, 035/006 Sumberarum, Moyudan, Sleman Yogyakarta
Jenis Usaha	:	Kandang ayam, Pakan Ayam, Jual beli dan ternak Ayam Mangon
Nama/Brand usaha	:	Belum ada
Omset per bulan	:	Sekitar Rp 3.000.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro equitree</li> <li>○ <del>Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</del></li> <li>○ <del>Pinjaman Online</del></li> <li>○ Sumber lainnya, tolong sebutkan: .....</li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Laki-laki</li> <li>○ <del>Perempuan</del></li> </ul>
No Telepon	:	Hp Suami 081246945414
Waktu Wawancara	:	Senin 07 Desember 2020, Pk 19.30
Tempat Wawancara	:	Online Via Panggilan WA
<p><b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)</p> <p>Keadaan usaha pada awal-awal pandemic sempat menurun/sepi.. tapi setelah itu berjalan dengan normal. Yang dilakukan dalam mensikapi pandemic ini dengan cara tetap berusaha, tetap bagaimanapun tetap jalan terus, mengurangi biaya yang tidak penting.</p> <p>Inovasi yang dilakukan relative tidak ada.</p>		

Kondisi finansial lancar, biasa-biasa saja. Kendala yang dihadapi terutama dari penyediaan bahan baku. Terutama saat memasuki musim hujan seperti ini penyediaan bamboo agak sulit.

Soal gangguan selain penyediaan bahan baku yang susah sama banyak permintaan tapi karena ditangan sendiri jadi tidak bisa memenuhi permintaan dengan cepat. Pemesan harus antre karena prosesnya lama. Selain itu kurangnya permodalan juga menjadi kendala. Selama masa pandemic ini alhamdulillah tidak ada kendala, Cuma di awal agak terhambat dan saat ini sudah mulai membaik lagi.

#### **Micro Equitree :**

Sampai saat ini usaha ini tidak pernah mengakses permodalan dari sumber yang lain, selain dari micro equitree dan danapribadi. Tidak ada dari bank atau koperasi.

*“Yang membedakan micro equitree dengan model lainnya, micro equitree ini bagus dan sangat membantu. karena tidak ada tuntutan cicilan setiap bulan, tidak ada bungaran yang jelas ini sangat membantu dan ringan sekali buat kami”.*

Manfaat yang dirasakan dengan menggunakan model micro equitree ini bisa buat menambah modal, syarat pengajuan modalnya juga sangat mudah, soal pengembalian juga sangat mudah karena tidak harus mengangsur setiap bulan, seperti yang disampaikan Mbak Nurul, *“mau dilunas di akhir batas waktu boleh, dicicil boleh.. kalau bisa sekalian pas bulan ke 6”* Terkait dengan bagi hasil ini juga sangat mudah, Mbak Nurul tidak menentukan harus seberapa seberapa.

Tentang pelatihannya materi sudah cukup bagus, *“Cuma kata*

*Mbak Nurul dulukanya akan ada setiap bulan pendampingan kok nggak jadi ada “*

Manfaat equitree yang dirasakan saat ini sangat membantu, tidak membebani karena sangat ringan. Umpama pinjam Bank kan harus mencicil setiap bulan. Mudah dan ringan persyaratannya.

Jika pada waktu selanjutnya ini ternyata tidak dapat lagi dari micro equitree ya...

**“kalau bisa lagi.”** Kalau kepepetnya nggak ada ya gimana lagi *“ tapi kata*

*mbak Nurul itu katanya kemungkinan dan lanjut”* kanterusada Corona ini jadi nggak tau ini.

Manfaat yang dirasakan, kalau pakai Bank itu jadi kepikiran.

Strategi pemasaran yang dilakukan WoM, juga pakai media online yang ayam.  
 Tapi sekarang sedang enggak karena kalau online itu persediaan harus ada, sementara sekarang ini stok terbatas.  
 Kalau pakankansamaprodusensudah dibantu online, ini pakan ayam khusus yang untuk mempercepat tumbuhnya ayam.

Inovasi yang dilakukan nggak ada, nggak ada inovasi permintaan sudah banyak.  
 Penyesuaian yang dilakukannya agak membatasi orang yang datang, janji dengan telpon atau WA  
 kalau kadang ya ukurannya sudah dipesan terlebih dahulu, kalau mau ambil ayamnya bergantian.  
 “Hari ini aja sayakedatangan 3 orang yang beli ayam.. pendapatannya satujutakurang 50 ribu hari ini”  
 dagangannya langsung habis. Masa pandemic tidak berpengaruh pada penggemar ayam ternyata..

Harapan untuk program equitree kedepan semoga bisa dilanjutkan dan ditambahkan nominal pinjamannya.

#### 18. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Siti Mardiyah
Tempat/Tgl. Lahir dan Usia	:	40 Tahun
Alamat Domisili/tinggal	:	Cageran Rt 02 Rw 01 Taman Martani Kalasan, Sleman Yogyakarta
Jenis Usaha	:	Makanan
Nama/Brand usaha	:	Hidayah Snack
Omset per bulan	:	Rp 3.500.000
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro equitree</li> <li>○ <del>Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</del></li> <li>○ <del>Pinjaman Online</del></li> <li>○ <del>Sumber lainnya, tolong sebutkan: .....</del></li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <del>Laki-laki</del></li> <li>○ Perempuan</li> </ul>
No Telepon	:	087845759473
Waktu Wawancara	:	Jumat 4 Desember 2020, Pk. 21.00
Tempat Wawancara	:	Online, Via Panggilan WA
<b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)		

Usaha selama pandemic agak menurun, tatapi karena saat ini sedang mengurus bayi usaha dilanjutkan sementara sama adik biar pelanggan nggak lari (disamping mengurus anak di fabel). Pada awal pandemic biasa aja, terus setelah pandemic sebulan dua bulan mulai ada penurunan. Lalu beberapa bulan yang lalu penurunannya drastic banget, “dulunya sehari satu karung gandum, sekarang sehari 5 kg gandum saja”.

Untuk mensikapikondisi seperti ini yang dilakukannya adalah jalanisajaterus, yang penting nggak mati total tetep jalansaja. Inovasi yang dilakukan dalam kondisi seperti ini : Varian bingkisan di tambah, “dulunya melayani “bal-bal an” (satu Ball = ... kg ??), nah sekarang bungkusannya kecil-kecil jugadilayani, soalnya kalau yang per ball jugakalaungirimnya agak jauh, jadi repot karena kondisi yang memang sedang repot dan kondisi pandemic”

Snack yang dibuat kala dulunya hanya seledrisaja, kala sekarang ada permintaan cheestick bawang jugadibuat. Kala dulunya sebelum lebaran macam-macam yang diminta, tapi lebaran ini beda dengan yang biasanya. Kondisi keuangan usaha “ya yang penting bertahan aja”. Kondisi seperti ini kala dibidang mampu mengatasi keadaan seperti ini juganggak mampu mengatasi (apalagi untuk kebutuhan anak di fabel)

Terkait dengan gangguan dalam menjalankan usaha, yang paling terasa kendala di pemasar karena nggak berani keluar rumah terlalu jauh dan lama. “Kala soal permodalan jadinggak punya simpanan, yang penting untuk hari ini cukup, kala dulunya sih bisa menyisihkan untuk cadangan di alat”. Untuk pengiriman barang karena semua di jalanisendiri, sekarang memilih lokasi yang dekat dekat saja dari Kalasan. Yang wilayah Berbah Sleman sementara di stop dulu selama pandemic karena jarak dari rumah jauh. Yang pasokan ke pasar pun dikurangi, Cuma pegang 1 pasar dari yang dulu pegang 3 pasar. Dampak jangka panjang kala keadaan seperti ini terus lama-lama modal bisa menipis.. “kala mati total sih enggak”.

### **Micro Equitree:**

Tidak ada pinjaman dari sumber yang lain, dulu sekali pernah meminjam dari Bank buat biaya pengobatan anak. Cara pengembaliannya dengan menyisihkan sedikit pendapat dari usaha.

Jadi kalau usaha ini totalnya dari uang pribadi dan equitree “uang dari micro equitree ini tidak semua yang saya ambil dulu, saya simpan dulu sebagian, kitaambil sedikit-sedikit pas kita butuh..” Yang membedakan Model Micro equitree dengan pinjaman lainnya, adalah pada soal bunganya.. Cobakalaupinjam di Bank kita langsung kepotong, misal pinjam 1 juta terimanya nggak 1 juta utuh, sedangkan kita wajib kembalikan jugadari 1 juta utuhnya. Malah bisa jadi satu juta dua ratus “kala dari equitree,

*istilahnya kalau kita pinjam 2 juta, balikinnya 2 juta.. plussss... itu pun kalau kita punya untung barudibagi, kita sama sekali nggak dipaksa untuk kasih berapa gitu.. kita kasih sesuai dengan pemasukan dan pengeluaran kita, dari hasil kita". "Nah ini yang bikin saya nggak nggak berani pinjam di luar, mau BMT Syariah pun saya rasa kugatinggi, bedasama equitree"*

Model ini dipilih karena soal pengembaliannya tidak ditentukan, sistemnya di kasih waktu. Ada hasil baru mengembalikan modal. Beda dengan di Bank. Kalau pinjam di bank berputarnya jadi nggak maksimal. Misal bulan ini pinjem, bulan depan harus sudah mengembalikan. Kalau di equitree tidak.

Manfaat yang dirasakan selama menggunakan micro equitree, dari modal itu bisa cari pasaran lagi karena kita nggak harus buru-buru mengembalikan, nah tambah pasaran berarti tambah penghasilan.

Masa sebelum Covid dan sesudah, jika masa pandemic ini mau di kasih pinjaman juga saya rasa nggak maksimal. Kalau sekarang ini adapin pinjaman bagus juga sih..

Terkait dengan syarat kemudahan pengajuan, bagus. Nggak ribet nggak seperti bank lain.

Untuk penyuluhan dan pencairannya juga nggak ribet.

Soal pengembalian, yang sudah misal di kasih pinjam 2 juta di kasih waktu 6 bulan.. dalam 6 bulankita harus mengembalikan modal beserta jasa, nah selama waktu itu bisa maksimal kandulu

Soal pelatihan sangat bermanfaat, dengan sistem kanvas itu jadi tau, gimana cara memilih pasar yang benar, gimana cara mempertahankan konsumen, semua itu berpengaruh buat usaha kecil. Banyak ilmu yang bisa diterapkan. Pelatihan pembukuan ini yang kurang bisa diterapkan pada saat pandemic ini, "yang penting bisa jalan hari ini bua hari ini"

Kalau ternyata tidak mendapatkan kelanjutan pembiayaan dari equitree lagi, seperti yang nggak berani pinjam, kecualimemang adapermodalan yang bisa di akses tapi sistemnya seperti equitree kemarin. "Alhamdulillah itu rejeki, tapi kalau nggak dapat dari equitree kalau bisa jajan menambah dari sumber bank yang lain dari pada menambah sulit usaha, tambah rumit"

Usaha ini dapat dikatakan berkembang dari permodalan micro equitree..

Strategi pemasaran yang dilakukan paling banyak dilakukan WoM, door to door, "promo kita itu yang sering kita lakukan : datang ke warung, kasih contoh barang, kasih bonus misalnya warung bisa jual sekian.. kita kasih bonus"

Soal kendala dan hambatan selama menggunakan model micro equitree, kendalanya misal sebelum pengembalian.. ternyata uang masih di konsumen, uang belum di tangan jadi agak pusing. "Tapi saya target saya bisa menabung menyisihkan sedikit demi sedikit untuk mengembalikan"

Kalauterkaitdenganinovasi yang dilakukanpadamasa pandemic agar usahatetapberjalan :menjagakualitasbarang, membuatkemasankecil-kecilsesuaiidenganpermintaanpelanggan.

“Model equitreeinisangatmembantu di masa pandemic”

Penyesuaian yang dilakukanselamamasa pandemic, tidakbanyak yang dilakukan. (Karenakebetulanselama pandemic hamildanmelahirkan, lalumengurusbayidananakdifabel)

Harapankedepanuntukequitree, yang sepertikemarinadapelatihanuntukusahakecil agar usahatetapberjalan, terutamabertahan di kala pandemic, lahirndanbati.

#### Catatan :

Mau mengucapkanbanyakterimakasihuntukequitreedankrunya, sepertipakIndra, MbakNurul, yang sudahmembiayaipermodalan kami danmasihbisabertahandenganpembekalan- pembekalandariequitreemasihbisaditerapkan,meskipunsementarainikarenakesibukansayanggakbisamelakukanpem bukuandengantertib. Terimakasihbangetbuatequitree...

### 19. Form RingkasanWawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	AsihSunarti
Tempat/Tgl.Lahir dan Usia	:	Sleman, 01-01-1982 , Usia 38 th
Alamat Domisili/tinggal	:	JlKasuari no 26/rt 04, rw 33 Drono, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman YK
Jenis Usaha	:	Usaha Makanan
Nama/Brand usaha	:	Pizza SedapMantap
Omset per bulan	:	3.600.000
Sumberpembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal darisimpananpribadi</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Micro equitree</li> <li><input type="checkbox"/> <del>PinjamadariPerbankan, Koperasi, dll</del></li> <li><input type="checkbox"/> <del>Pinjaman Online</del></li> <li>○ Sumberlainnya, tolongsebutkan:.....</li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Laki-laki</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Perempuan</li> </ul>
No Telepon	:	082243616044

Waktu Wawancara	:	25 November 2020 Jam 08.00
Tempat Wawancara	:	Online Via WA pesansuara
<p><b>Ringkasan Wawancara</b> (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)</p> <p>Situasi Pandemi ini sangat berpengaruh di usaha pizza ibu Asih karena tidak ada arisan, ulang tahun dan jarang ada event yang membutuhkan snack banyak jadi, satu keluarga hanya pesan 1 -2 box sehingga omset pizza ibu Asih sangat menurun drastis. Upaya yang dilakukan ibu Asih di situasi pandemic ini tetap memproduksi pizza dengan berbagai macam topping yang simple seperti sosis dan keju dan harganya murah tetapi tetap enak rasanya sehingga tidak banyak membelikan bahan baku dengan harga mahal.</p> <p>Kondisi finansial ibu Asih masih bisa menjalankan usahanya dan mampu mengatasi dampak ekonomi di tengah pandemic. Menurut ibu Asih yang penting bisa tetap produksi, belanja hariannya dan bisa untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari serta ibu Asih merasa terbantu dengan turunya dana Equitree, sehingga bisa untuk belanja bahan baku.</p> <p>Kendala dan hambatan hanya ada alat oven yang kecil. "Oven yang saya miliki kecil, sehingga saya hanya bisa membuat 8 pcs sehari padahal pesanan banyak, mungkin jika memiliki oven yang besar mungkin juga bisa membuat dengan jumlah yang banyak juga". Kalau kendala karena covid pesanan menadi sedikit jadi belum bisa menabung.</p> <p><b>Micro Equitree:</b></p> <p>Ibu Asih hanya menggunakan modal dari micro equitree dalam usahanya. Ibu Asih memilih micro equitree karena tidak ada riba di dalam nya dan merasa tenang karena sistemnya bagi hasil kalau untung di nikmati bersama kalau rugi di nikmati bersama tidak seperti di bank atau koperasi yang diketahui harus membayar meskipun keadaan tidak untung. Ibu Asih juga merasakan manfaat dari micro equitree mulai dari fleksibel bagi hasil dan pengembalian serta kemudahan syaratnya dan senang mendapatkan pelatihan. Ibu Asih sangat bersyukur mendapatkan modal dari micro equitree.</p> <p><i>"alhamdulillah dengan modal equitree saya bisa nyetok bahan jadi kalau ada pesanan mendadak saya sudah ada stock bahan bisa segera saya buat kan pesenan dan pater kendal bahan baku. Insya Allah tidak ada kendala modal dari Equitree karena syirkah nya tidak ada riba dan barokah. Aamiin."</i></p> <p>Strategi Pemasaran yang</p>		



dilakukan buAsih melalui WoMketetangamelebar kesaudara dan temannya hingga akhirnya bisa meluas, kemudian melalui grup whatsapp. Ibu asih juga menitipkan kewanang warung yang ramai, sebelum pandemic bisa nitip ke 10 tempat tetapi karena pandemic warung yang laris 4-5 tempat saja, jadi selain per box nitip kewanang juga per slice.

Harapan kedepan untuk micro equitree “harapan saya kerja sama dengan equitree terus berlanjut dan di periode yang akan datang bisa membantu dengan modal yang lebih besar lagi supaya alat-alat yang bisa yang memadai untuk sekali produksi bisa dapat banyak lebih efisien”.

Bentuk adaptasi yang dilakukan selama pandemic, sebelum pandemic usahanya laundry ketika muncul pandemic mahasiswa yang pulang kampung sehingga beralih ke pizza. Selama pandemic Ibu Asih tidak pernah meminjam uang kemanapun dan merasa beruntung mendapatkan tambahan modal saat pandemic dari Equitree. Adaptasi yang dilakukan dalam sistem keuangan yang dilakukan buAsih selama pandemic dengan melakukan efisiensi keuangan dengan tidak pergi jalan-jalan, ke mall dan nonton hanya di rumah saja biar hemat dan agar kebutuhan sehari-hari tetap berjalan seperti biasanya dan lancar.

## 20. Form Ringkasan Wawancara :

Identitas & Latar Belakang Informan		
Nama	:	Sigit Arianto
Tempat/Tgl. Lahir dan Usia	:	Madiun, 21 Juli 1975/ usia 45 th
Alamat Domisili/tinggal	:	Dsn Senden RT 05 RW 23 Desa Sumberadi kec Mlati Sleman YK
Jenis Usaha	:	Usaha Makan dan Minuman
Nama/Brand usaha	:	Kedai Ngangkring Pak Git
Omset per bulan	:	2.000.000-3.000.000 (sebelum pandemi)
Sumber pembiayaan	:	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Modal dari simpanan pribadi</li> <li>○ Micro equitree</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Pinjam dari Perbankan, Koperasi, dll</li> <li><del>○ Pinjaman Online</del></li> <li>○ Sumber lainnya, tolong sebutkan: .....</li> </ul>
Jenis Kelamin	:	<input checked="" type="checkbox"/> Laki-laki <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Perempuan</li> </ul>

No Telepon	:	081227263501
Waktu Wawancara	:	25 November 2020 Jam 15.30
Tempat Wawancara	:	Online via phone WA

**Ringkasan Wawancara** (Lengkapi dengan kutipan pernyataan langsung dari Informan yang merupakan poin penting/highlight) (Maximal 1000 kata)

Selama pandemic berlangsung usaha Pak Sigit menurun kira-kira 50% sampai 70%. Jadi kalau sebelum saat pandemic omsetnya hanya 1 juta atau 700 ribu sampai 800 ribu. Dalam menyikapi situasi pandemic Pak Sigit mengurangi beberapa menu makanan namun minumannya yang dibanyakkan. Inovasi yang dilakukan ada menu makanan yang berbedanya ada di angkringan Pak Sigit ditempat lain tidak ada.

Kondisi keuangan usaha Pak Sigit selama pandemic masih bisateratasi, yang biasanya lebih banyak sekarang dikurangi sedikit dulu.

Untuk sumber pendanaan usaha saat ini menggunakan tabungankemarin sebelum pandemic. Pak Sigit pada situasi pandemic diusahakan mampu menjangkit keuangan mulai dari belanja keperluan angkringan dan dapur. Peminjaman bank Pak Sigit sudah lunas karena hanya pinjam setahun saja. Jadi tidak ada hutang lagi. Saat pandemic Pak Sigit juga tidak berani pinjam uang lagi.

Kendala dan hambatan dalam usaha angkringan Pak Sigit adalah penurunan pembeli.

Untuk dampak belum teralul dirasakan karena di angkringan orang-orang mampu membeli karena masih nongkrong.

Sasarannya lebih menengah kebawah belum menjangkau semua lapisan.

Sumber pendanaan modal usaha Pak Sigit dari perbank dan pinjaman teman.

#### **Micro Equitree :**

Perbedaan modal dari perbank dan dengan micro equitree adalah lebih terbuka dari perjanjian yang ada syaratnya mudah.

Pak Sigit memilih modal micro equitree karena kemudahan "kalau saya pikir kansaling percaya, terus paman saya kalau di perbank seberapa pasti ada jaminannya, ini kan jaminannya Cuma kepercayaan".

Manfaat yang dirasakan Pak Sigit saat menggunakan modal micro equitree dari ketenangan

. "saya pikirnya lebih tenang di soal kejiwaanya, psikologinya lebih tenang,

mungkin bekerjanya juga lebih hafidol atau apa karena mau kita juga harus menghitung ribajuga. "

Pengajuan modal micro equitree menurut Pak Sigit pengajuannya sangat mudah termasuk pengembalian modal dan pembagian hasilnya dibanding dari pinjaman bank sebelum lunas belum bisa menikmati hasil. Dengan pelatihan

yang diadakan jadi menambah pengetahuan tentang modal dan banyak tetangga yang kena dampak covid dan PHK. Pak Sigit tertarik mengajukan kembali modal micro equitree. Menurut Pak Sigit dengan modal equitree dari sistem set masih belum mengetahui tetapi karena sudah pinjam dan tidak mau harus bekerja keras.

Kendala dalam micro

equitree tidak ada kendala hanya saja belum memahami tetapi setelah mengikuti pelatihan jadi paham tentang penggunaan micro equitree. Kalau di bank selama pinjaman belum lunas belum bisa menikmati keuntungan.

Strategi pemasaran yang dilakukan Pak Sigit menggunakan WhatsApp dan media sosial facebook.

Inovasi yang dilakukan Pak Sigit dalam usahanya adalah harga untuk labanya diambil 5 % untuk minumannya dibuat harga agak logis. Untuk harga makanan diubah selama pandemic. Dengan modal micro equitree berharap bisa bertahan di tengah pandemic dan optimis karena dari sistem baginya hasilnya juga.

Harapan Pak Sigit untuk modal micro equitree adalah bisa dijangkau untuk semua kalangan.

Adaptasi yang dilakukan Pak Sigit dalam menghadapi pandemic dengan cara mengubah jam buka yang biasanya sore dibuka agak siang, penambahan menu yang beda dari yang lain dan untuk saat ini masak sendiri kecuali kerupuk dan camilan yang agak wetit barutitipan.

Adaptasi dari segi keuangan usahanya Pak Sigit selama pandemic adalah lebih menabung dan main aman dulu dan tidak berani pinjam banyak.

### 3. Dokumentasi :

